O MANUAL DE UM ESTRATEGISTA

NERO FREITAS

TABULEIRO DAS SOMBRAS

100 ESTRATÉGIAS DE MANIPULAÇÃO

SUMÁRIO

Introdução 01
Manipulação de si próprio 08
Manipulação psicológica 31
Manipulação na sedução 47
Manipulação emocional 72
Manipulação religiosa 94
Manipulação digital 124
Manipulação empresarial 142
Manipulação política 157
Manipulação em massa 177
Manipulação mestra 188

INTRODUÇÃO

CONHEÇA O JOGO

Ahh, a manipulação... poucas coisas movem o mundo de forma tão poderosa.

Neste livro, vamos analisar as 100 maiores estratégias de manipulação que alteram as realidades quando são executadas.

Vários nomes entraram e entrarão na história através dessas estratégias... Sun Tzu, Maquiavel, Baltasar Gracián, Nessahan Alita, Robert Greene...E Nero Freitas (O autor deste livro).

E o que esses estrategistas tem em comum é: enxergam a vida como um grande tabuleiro cheio de regras, cheio de truques, cheio de movimentos, táticas e estratégias. Um tabuleiro com aliados, inimigos, peões para sacrificar e principalmente: Peças para manipular.

Eu não vou mentir para você, o que importa aqui não é competir... **é vencer o jogo!**

Mas acredite, lendo esse livro, vai ser fácil você obter inúmeras vantagens sobre as marionetes (os outros) e vencer todos os jogos. Até porque, eles nem sabem que estão jogando. Nesse jogo da vida, estudei por 7 anos todo o poder das estratégias de manipulação. E acabei dando um nome forte ao meu jogo: Tabuleiro das Sombras.

O Tabuleiro das Sombras é o meu manual de manipulação e do controle de mentes.

E para te ensinar tudo isso, eu estudei profundamente a psicologia sombria.

Enquanto a psicologia é o estudo do comportamento humano e é central para nossos pensamentos, ações e interações, o termo "psicologia sombria" é o fenômeno pelo qual as pessoas usam táticas de persuasão, manipulação e coerção para conseguir o que desejam.

Nenhum de nós quer ser vítima de manipulação, mas isso acontece com bastante frequência. Podemos não estar sujeitos a alguém especificamente manipulador, mas pessoas normais e comuns como eu e você enfrentamos estratégias de manipulação diariamente.

Essas estratégias são frequentemente encontradas em comerciais, anúncios na Internet, técnicas de vendas e até mesmo nos comportamentos das pessoas. Na verdade, a manipulação oculta e a persuasão obscura são frequentemente usadas por pessoas em quem você confia e ama. Neste livro estão 100 estratégias usadas com mais frequência por manipuladores.

O objetivo deste livro NÃO é dizer a você como evitar ser manipulado e explorado (vou escrever sobre isso em meu próximo livro). Em vez disso, este livro é para nos lembrar como é fácil usar essas táticas para conseguir o que queremos.

Quero desafiá-lo a avaliar suas táticas em todas as áreas da vida, incluindo trabalho, liderança, relacionamentos românticos, família e amizades.

Enquanto algumas pessoas que usam essas estratégias obscuras sabem exatamente o que estão fazendo e têm a intenção de manipular você para conseguir o que desejam (conscientes), outras usam táticas obscuras e antiéticas sem estarem totalmente cientes disso (inconscientes). Muitas dessas pessoas aprenderam as estratégias durante a infância com seus pais. Outros aprenderam as táticas na adolescência ou na idade adulta por acaso. Eles usaram uma estratégia de manipulação sem querer e funcionou. Eles conseguiram o que queriam. Portanto, eles continuam a usar as estratégias que os ajudam a conseguir o que querem, e assim nascem os manipuladores.

Em alguns casos específicos, como o seu que está lendo este livro, as pessoas são treinadas para usar essas estratégias... E assim, nascem os grandes mestres na arte da manipulação.

Quem usa o Tabuleiro das Sombras e as estratégias de manipulação?

Narcisistas - Pessoas que são verdadeiramente narcisistas têm um senso inflado de autoestima. Eles precisam dos outros para validar sua crença de serem superiores. Eles têm sonhos de serem adorados e venerados. Eles usam táticas obscuras de psicologia, manipulação e persuasão antiética para se manterem no pedestal.

Sociopatas - Pessoas que são verdadeiramente sociopatas, muitas vezes são charmosas e inteligentes, porém muito impulsivas. Devido à falta de emoção e a capacidade de sentir remorso, eles usam as táticas sombrias para construir um relacionamento superficial e depois tirar vantagem das pessoas.

Advogados - Alguns advogados se concentram tanto em ganhar seu caso que recorrem ao uso de táticas sombrias de persuasão para obter o resultado que desejam.

Políticos - Alguns (ou todos haha) políticos usam táticas psicológicas sombrias e táticas sombrias de persuasão para convencer as pessoas de que estão certas e obter votos.

Vendedores - Muitos vendedores ficam tão focados em realizar vendas que usam táticas obscuras para motivar e persuadir alguém a comprar seus produtos. (Qualquer semelhança com você ter comprado este livro, é mera coincidência).

Líderes - Alguns líderes usam táticas obscuras para obter conformidade, maior esforço ou melhor desempenho de seus subordinados.

Oradores públicos - Oradores usam táticas obscuras para aumentar o estado emocional do público, sabendo que isso leva ao objetivo do discurso.

Pessoas egoístas - Eles usarão táticas para atender às suas próprias necessidades primeiro, mesmo às custas de outra pessoa. Eles não se importam em fazer os outros perderem para eles ganharem.

Neste livro, teremos 10 capítulos sobre todos os tipos de manipulação, em cada capítulo terá 10 estratégias. Eu, Nero Freitas, espero que todas as informações contidas possam te ajudar na sua jornada. Independente se você for seguir o lado sombrio (ataque), o lado luminoso (defesa) ou o equilíbrio (ataque e defesa), saiba que conhecimento é poder, e poder nunca é demais...

BOA JORNADA!

CAPÍTULO I

MANIPULAÇÃO DE SI PRÓPRIO

[O **EU** ACIMA DO **NÓS**]

Como manipular o mundo se nem a si mesmo você consegue ter alguma influência?

Então o primeiro passo aqui é: Domine a sua primeira marionete de forma absoluta, consciente e profunda...

O mais interessante é que essa marionete é VOCÊ.

E é sobre você e o seu comportamento que esse capítulo tratará.

"Tente mover o mundo, o primeiro passo será mover a si mesmo" -*Platão*

ESTRATÉGIA 1

MANTENHA A POSTURA DE COMBATE

Honre a sua coroa!

E não, criatura... eu não estou falando de honrar a sua mãe! Estou falando de você ter a honra de ser a realeza da sua própria existência. A coroa de um rei representa a extensão do seu intelecto, simboliza nobreza e grandeza.

Acima de tudo, você precisa se enxergar como um rei que merece respeito, e não apenas dos outros, mas principalmente de si mesmo.

Se ninguém ainda te enxerga como um rei, o primeiro passo é você mesmo fazer isso. Ahh qual é? Você conhece a sua história melhor que todos, você sabe as batalhas mais duras que você enfrentou e continua enfrentando. Vai deixar qualquer um te desrespeitar? Quando você deixa isso acontecer, é porque você mesmo não se respeita.

Primeiro de tudo, mantenha a sua postura! Nada de ficar encolhido, tímido e com a cabeça baixa.

Isso tira toda a sua confiança em si. Você merece respeito, você tem o direito de falar o que pensa, você tem o poder de direcionar a sua vida na direção que desejar, você precisa ser corajoso e manter a cabeça erguida para encarar os dragões da vida sem medo. Não deixe ninguém te desrespeitar.

A maneira como você se comporta em geral determina como você é tratado: a longo prazo, aparentando ser vulgar ou comum, você fará com que as pessoas o desrespeitem. Pois um rei respeita a si próprio e inspira nos outros o mesmo sentimento. Agindo com realeza e confiança nos seus poderes, você se mostra destinado a usar uma coroa.

Essa é a postura que eu quero que você conquiste. E realmente, muitos estudos mostram que apenas corrigindo a sua postura, sua confiança e auto-estima aumentam automaticamente. É um processo fisiológico que também acontece na psicologia e no corpo humano, e que usa, inclusive, os mesmos hormônios. Nossa postura demonstra a nossa capacidade.

Fique em pé e ajuste a sua postura para aumentar a sua confiança.

Olhe nos olhos da pessoa quando for desrespeitado.
Se mantenha calmo quando alguém levantar a voz para você.
Se vista de maneira nobre e respeitável.
Adquira uma autoestima inabalável.

Seja um rei, para o mundo te tratar como um.

ESTRATÉGIA 2
CONTROLE SEUS HÁBITOS

Quais foram as decisões que você já tomou hoje sem pensar? Acordar e mexer no celular? Ouvir música enquanto trabalhava? Conferir se trancou todas as portas de casa antes de sair?

Diariamente, fazemos várias coisas no “piloto automático”. Isso acontece porque, para poupar energia e esforço, nosso cérebro usa o conhecimento já adquirido para transformar nossas decisões repetidas em hábitos. Quando percebemos, depois de um tempo, não decidimos mais.

Os nossos hábitos funcionam com base em loops neurológicos, que são constituídos por três partes:

- **Deixa ou gatilho:** é a motivação que atua como um despertador para a ação;

- **Rotina:** é a ação praticada em série em busca de uma recompensa;

- **Recompensa:** a gratificação que com o passar do tempo colabora para que o cérebro repita a ação esperando por determinado resultado.

Segundo a Teoria dos 21 dias, o ser humano precisa de, no mínimo, 21 dias constantes para mudar um hábito. E é importante deixar bem claro que é o mínimo e não o suficiente para que estas mudanças aconteçam. Quando falamos em mudar um hábito é sempre bom lembrar que cada pessoa tem seu próprio tempo, nesse sentido, podemos dizer que existem pessoas que conseguem em um tempo menor e outras pessoas precisam de um tempo maior.

Na próxima página vou te mostrar bons exemplos de hábitos para você desenvolver em si.

- Estabeleça metas, não sonhos
- Encare os problemas
- Faça contatos
- Fale menos, ouça mais
- Leia e estude
- Cuide de sua saúde
- Assuma riscos
- Seja otimista
- Adote o hábito de poupar
- Seja dono de seu destino
- Planeje para ser mais criativo

ESTRATÉGIA 3

SE SACRIFIQUE VOLUNTARIAMENTE

Algo que todo ser humano eventualmente aprende é que algo melhor pode ser alcançado no futuro, desistindo de algo de valor no presente. A primeira pergunta: O que deve ser sacrificado?

Pequenos sacrifícios podem ser suficientes para resolver pequenos problemas singulares, mas é possível que sacrifícios maiores e mais abrangentes possam resolver uma série de problemas grandes e complexos ao mesmo tempo. Isso é óbvio para alguns, e de bom senso para outros.

Portanto, todos nós, como indivíduos, devemos determinar o que queremos, o que estamos dispostos a sacrificar temporariamente ou a sacrificar indefinidamente para alcançar o que queremos alcançar.

Você precisa abrir mão das mediocridades se quiser se tornar uma pessoa de sucesso. Você precisa abrir mão do sedentarismo para praticar exercícios e se tornar uma pessoa saudável a longo prazo. Você precisa evitar festas e drogas se quiser se manter sóbrio e focado no seu objetivo. Você precisa abrir mão das suas crenças mais profundas para obter o poder através da manipulação. Você precisa abrir mão da procrastinação para ser proativo.

Você precisa abrir mão dos vários contatinhos que você tem para colocar a mulher e parceira da sua vida na sua jornada. Você precisa abrir mão de gastos desnecessários para ter uma vida financeira estável e crescente. Você precisa abrir mão das más amizades para não se tornar como eles. Você precisa abrir mão do presente para ganhar o futuro...

Você precisa abrir mão de quem você é para alcançar quem você verdadeiramente poderia ser.

ESTRATÉGIA 4
SEJA MISTERIOSO

Ter um ar de mistério pode deixar as outras pessoas curiosas e com o desejo de conhecer mais a seu respeito. Há várias formas de trabalhar com palavras e ações a fim de se tornar uma pessoa mais misteriosa.

Em primeiro lugar, fale menos e ouça mais. Além disso, adote a autoconfiança, orgulhe-se por sua singularidade e esteja menos disponível para outros.

As pessoas misteriosas são atraentes, pois os seres humanos são curiosos por natureza e querem descobrir o que não sabem.

Quando você não revela muito de si e deixa as pessoas preencherem tais lacunas com a imaginação, elas ficam mais atraídas, desejando saber se estão certas ou erradas a seu respeito.

É possível tornar-se uma pessoa mais misteriosa seguindo alguns passos simples.

Para cultivar um ar de mistério:

♝-Faça contato visual (os olhos são a janela da mente).

♝-Seja tranquilo (eu diria até... frio e calculista haha).

♝-Aprofunde-se em alguns assuntos (domine alguns temas e estudos).

♝-Faça pergunta profundas (tire o foco das conversas de você e passe para o outro).

♝-Fale apenas o mínimo possível a seu respeito (não fale, deixe que descubram por si próprios).

♝-Pense antes de falar (o pensamento é o ensaio da ação).

♝-Seja menos presente e disponível (Use a ausência para aumentar o respeito e a honra).

♝-Deixe que apenas algumas pessoas de confiança conheçam quem você realmente é (até porque toda máscara pesa, e uma hora você terá que tirá-la).

ESTRATÉGIA 5

FAÇA UMA AUTOANÁLISE SEMPRE QUE PUDER

É uma tarefa que requer bastante disposição de nossa parte, pois só assim teremos a oportunidade de ir além e desenvolver este poderoso processo de autoconhecimento, que trará uma infinidade de benefícios à nossa vida.

A verdadeira autoanálise é a melhor arte do progresso. Anote diariamente seus pensamentos. Faça autoanálises regularmente para ter uma noção precisa dos pontos fortes e das áreas em que precisa se desenvolver mais.

Esse processo pode ajudar você a traçar objetivos mais fortes e eficazes. Além disso, você pode entender melhor os valores e as crenças básicas e como se adaptar a qualquer circunstância, advérsario ou guerra.

Chaves para a autoanálise:
Quais são os meus pontos fortes e fracos?
Quem eu sou quando ninguém está vendo?
Como eu quero ser reconhecido?
O que eu gosto de fazer e o que eu não gosto?
Como eu me senti em determinada situação?
Quais são meus sonhos?

ESTRATÉGIA 6

TENHA UMA COMUNICAÇÃO PENETRANTE

A comunicação é um tipo de guerra. Seu campo de batalha são as mentes resistentes e defensivas das pessoas a quem você quer influenciar. O objetivo é avançar, penetrar em suas defesas e ocupar suas mentes. Qualquer outra coisa é comunicação ineficaz e discurso autoindulgente. Aprenda a infiltrar suas ideias por trás das linhas inimigas, enviando mensagens por meio de pequenos detalhes, seduzindo as pessoas para que cheguem às conclusões que você deseja e pensem que fizeram isso sozinhas. Algumas você pode enganar disfarçando suas ideias extraordinárias em formas ordinárias; outras, mais resistentes e insensíveis, precisam ser despertadas com uma linguagem exagerada cheia de novidades. A qualquer custo, evite a linguagem estática, moralizante e excessivamente pessoal. Faça de suas palavras uma centelha para a ação, não para a contemplação passiva.

-Acene com a cabeça enquanto fala.

Principalmente quando for pedir por um favor. Já foi estudado que quando as pessoas realizam esse gesto, significa que estão concordando com algo que ouviram.

Além disso, foi descoberto também que quando alguém está acenando na nossa frente, é natural que tenhamos a mesma reação.

-Repita o que você ouve.

A técnica é bem simples, escute o que ela está falando e no momento da sua fala, repita o que ela acabou de dizer, complementando o seu raciocínio.

-Não corrija as pessoas quando estiverem erradas. (Não imediatamente).

Quando alguém estiver errado, evite corrigir no momento em que expõe o argumento. Isso pode desencadear certa dificuldade em conseguir cativar alguém que teve o seu ego atacado.

-Faça uma oferta irrecusável.

Uma dica bastante eficiente é começar com uma oferta que é irrecusável, algo que dificilmente alguém será contra. Podemos utilizar como exemplo, o combate a fome no mundo, algo que todos são adeptos a apoiar.

♔-Imite o comportamento.

Essa técnica é chamada de mimetismo. Isso acontece devido ao fato de as pessoas desejarem receber uma confirmação das suas atitudes e, assim, o seu desejo é atendido.

♔-Faça elogios.

Saber como influenciar pessoas também diz muito sobre o quanto você sabe elogiá-las. Afinal, todos gostam de ser elogiados, uma vez que se trata algo que eleva nossa autoestima.

Mas, utilize esse recurso com cuidado. Caso o elogio não seja sincero, pode ser que a outra pessoa perceba. Então, as chances de ela não gostar de você são enormes. Então, tome cuidado para que essa estratégia não seja falha.

♔-Use o nome das pessoas.

o nome de uma pessoa é o som mais agradável que ela pode ouvir. Escutá-lo ajuda a reforçar a sua identidade. Por isso, sempre que possível utilize o nome da pessoa quando for falar com ela. Essa atitude irá criar um ambiente em que os outros serão muito mais receptivos e dispostos a nos ouvir.

ESTRATÉGIA 7

CRIE AS SUAS MÁSCARAS

A vida é um grande teatro, uma representação dramática do nosso ser. Você e as pessoas são personagens da trama que envolve a sua existência. Então por que não tirar vantagem desse imenso baile de máscaras?

Entenda, as pessoas comuns são personagens fixos e únicos. Mas você, com toda a sua astúcia pode ser vários personagens ao mesmo tempo, assim como eu faço. E para desenvolver máscaras você precisa entender que cada personagem seu deverá ter um modo de pensar, um comportamento e um jeito de falar diferente. Vou te passar as máscaras/personagens que eu uso, mas tenha em mente que você terá que criar os seus adaptá-los a sua realidade.

Antes de criar suas máscaras você precisa ter dominado a autoanálise para não se perder em meio a tantos personagens... pois corre o terrível risco de você nem saber mais quem você realmente é.

Minhas máscaras:

O bobo da corte inocente

-Faz os outros rirem se fingindo de otário para subestimarem a sua capacidade. Usa do espírito inocente do humor para colher informações relevantes para o arsenal. O humor e as brincadeiras usadas precisam ser inteligentes e ter o timing (tempo) certo. É usado para aliviar situações tensas, chamar atenção e aprender mais sobre os outros. Não abuse do uso dessa máscara, ou poderá ficar realmente bobo.

O louco revolucionário

-Quer derrubar os sistemas com caos e criatividade. Quer reinventar a roda, pensar fora da caixa, salvar os oprimidos e derrubar os poderosos. A única regra para esse personagem é que ele não tem regras. Essa máscara é útil para criar movimentos, gerar o caos e renovar os sistemas. Se vê como oprimido, e tem ódio dos que estão no topo. Só tome cuidado, quando a ordem não é libertadora, o sonho do oprimido é se tornar o opressor.

O vilão tirânico

-É a maldade em pessoa, digo, em personagem.

Não mede esforços para alcançar o seus objetivos, nem que para isso várias pessoas sofram em consequência. Manipula o mundo para conseguir o que quer. Discursos fortes e penetrantes, desejo profundo por controle e domínio, prazer pela dor alheia e necessidades obscuras fazem parte dessa máscara. Mas lembre-se, é o caminho com mais dor e sofrimento de todos... veja o exemplo de Hitler.

O Herói aventureiro

-O comportamento exploratório heróico surge quando um indivíduo voluntariamente enfrenta o Caos para restaurar a Ordem. É isso que todos os heróis fazem. Tornam o mundo um lugar melhor e abrem caminho para novos heróis na jornada. O héroi é aquele que avança na direção que todos tem medo de ir (a caverna do dragão) e retorna de lá com uma recompensa (a cabeça da fera ou um tesouro).

Só tome cuidado para não ser devorado pelo dragão (Caos), mesmo enfrentando-o com coragem.

ESTRATÉGIA 8

SEJA IMPREVISÍVEL CONSCIETEMENTE

Como as pessoas anseiam por previsibilidade e senso de controle, você pode desequilibrar os outros e até aterrorizá-los cultivando um ar de imprevisibilidade. Enquanto seus oponentes estão se estressando tentando explicar e antecipar o que você está fazendo, você pode atingir seus objetivos quase despercebido.

Queremos que as outras pessoas sejam previsíveis e nós mesmos seguimos padrões e rotinas por preguiça, preferência pelo conforto ou desejo de manter a paz. Os animais também seguem padrões, o que nos permite caçá-los com sucesso.

Mas a imprevisibilidade é uma ferramenta importante para exercer a manipulação - ao fazer repentinamente algo que ninguém esperava, você cria medo e confusão, o que mantém os outros desequilibrados, permitindo a você um espaço de manobra. Também pode levá-los a cometer erros.

Além de perturbar as pessoas, você chamará a atenção e fará com que as pessoas falem, enquanto tentam entender seus motivos.

Quando você cultiva um ar de imprevisibilidade, gera não apenas medo, mas também respeito. Os humanos são criaturas de hábitos com uma necessidade insaciável de ver familiaridade nas ações de outras pessoas. Sua previsibilidade lhes dá uma sensação de controle. Vire a mesa: seja imprevisível. Um comportamento que parece não ter consistência ou propósito irá mantê-los desequilibrados e eles se desgastarão tentando explicar seus movimentos. Levada ao extremo, essa estratégia pode intimidar e aterrorizar.

5 maneiras de manter o seu oponente desequilibrado:

1. Finja não ter uma estratégia clara.
2. Misture os padrões antigos com padrões inéditos.
3. Altere seu comportamento para improvisar e superar o peso da rotina e do hábito.
4. Desestabilize os amigos dele para manter o caos na mente dele.
5. Golpeie sem avisar, para instaurar medo e temor.

ESTRATÉGIA 9

QUEBRE OS SEUS PARADIGMAS, SUAS CRENÇAS E SEUS VALORES

O paradigma nada mais é que um modelo instaurado que segue em uso.

Quebrar o paradigma, portanto, seria fazer algo diferente do que vem sendo feito.

Há de se considerar que algumas diretrizes já estão implementadas desde muito tempo.

No decorrer de nossas vidas, recebemos milhares de sugestões, estímulos e experiências, tanto de pessoas quanto de situações que estão constantemente ao nosso redor, que aos poucos vão moldando a forma como nós somos.

O convívio com nossos pais, nossas amizades, nosso ambiente de trabalho, as coisas que estudamos e nos entretemos etc. Tudo acaba nos influenciando, de uma forma boa e até mesmo ruim.

Ou seja, podemos desenvolver coragem e determinação, como também podemos desenvolver uma crença que nos limite sobre um ou vários aspectos da nossa vida.

Isso vai depender de uma série de fatores... E acredite... você vai encontrar mais crenças limitantes do que imagina.

O primeiro passo é vigiar as sugestões que chegam até você e não se deixar influenciar por coisas que podem reforçar aquelas emoções negativas. Você tem que enfrentar esses pensamentos todos os dias.

Em paralelo a isso, você deve se manter sempre de forma positiva, a fim de ir condicionando a sua mente a uma boa programação emocional e assim desenvolver novos hábitos e comportamentos.

Um grande conceito que aprendemos no estudo da hipnose é:

♚- Pensamentos geram sentimentos;
♚- Sentimentos geram ações;
♚-Ações geram resultados;
♚- Os resultados geram novas programações.

ESTRATÉGIA 10

SE TORNE O DEUS DO NOVO MUNDO

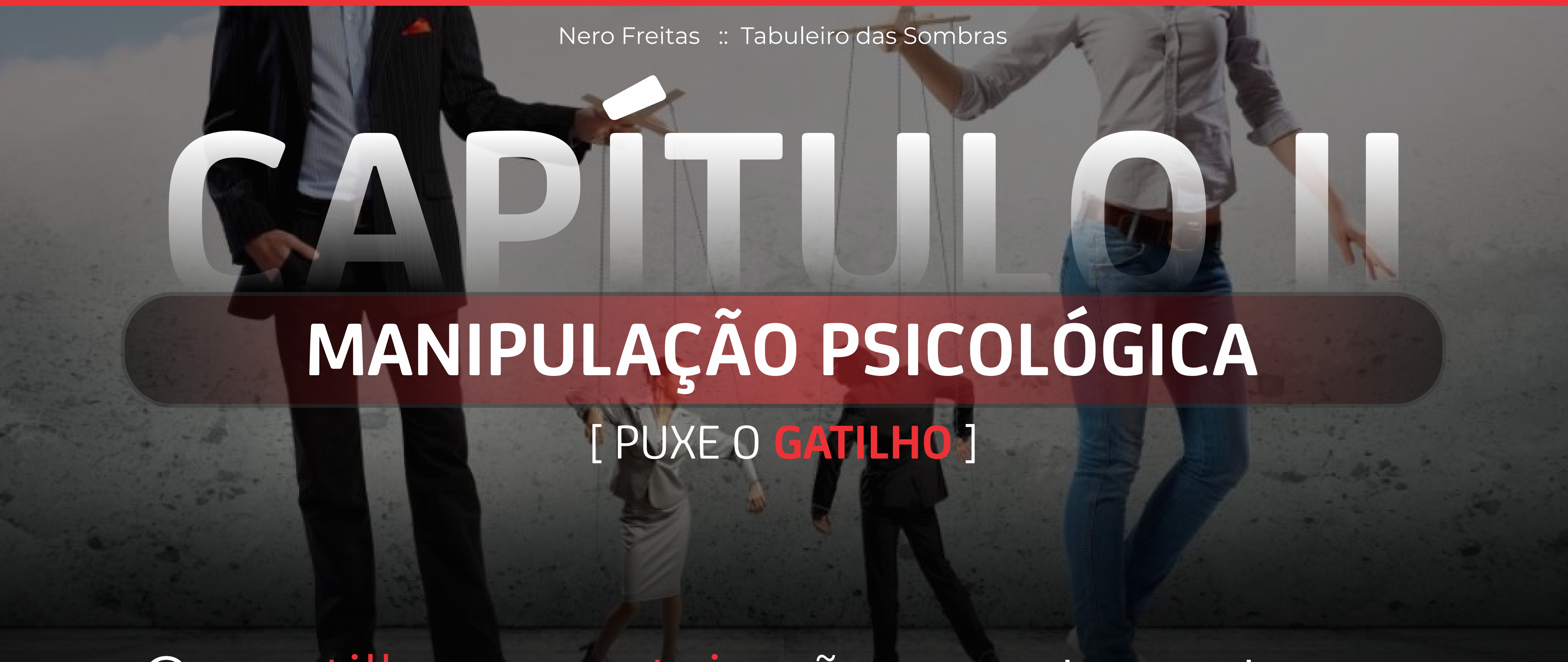
O mundo quer ser enganado: portanto, que seja enganado! Há duas maneiras de ser enganado. Uma é acreditar no que não é verdade; a outra é recusar a acreditar no que é verdade.

Eles precisam de um líder, um mestre das marionetes a altura para assumir o poder e se tornar uma divindade para o novo mundo.

As pessoas podem se submeter voluntariamente a manipulação de um só homem: em primeiro lugar, pelo hábito, uma vez que quem está acostumado à servidão tende a não questioná-la; em seguida, pela religião e pela superstição que se cria em torno da figura do líder. No entanto, não são apenas esses dois métodos os elementos necessários para criar a servidão voluntária: o segredo da dominação consiste em envolver o dominado na própria estrutura da dominação, a saber, uma pirâmide de poder: o mestre manipula meia dúzia de marionetes, essa meia dúzia manipula seiscentas, essas seiscentas manipulam seis mil, e abaixo desses seis mil vêm o novo mundo.

Os que estão em volta do mestre das marionetes são os menos livres de todos, pois, se as outras pessoas estão obrigadas a obedecer, esses, além disso, querem antecipar os desejos do mestre, escolhendo, com essa atitude, livremente a própria servidão. Portanto, os que estão na base da pirâmide, os medíocres, são, em certo sentido, mais livres e mais felizes, pois após obedecerem a uma ordem, podem gastar o resto do tempo com o que quiserem; já os cortesãos, por estarem próximos ao mestre, estão afastados dessa liberdade.

Nessa estratégia, eu quero levar meus leitores a refletir sobre uma questão que está na base da manipulação: o motivo que leva as pessoas a obedecerem. Concretamente, o que está por trás dessa questão é entender a causa que pode levar uma pessoa a abrir mão de sua própria liberdade, já que, para obtê-la, o homem precisa apenas desejá-la.



CAPÍTULO II

MANIPULAÇÃO PSICOLÓGICA

[PUXE O GATILHO]

Os gatilhos mentais são agentes externos capazes de provocar uma reação nas pessoas e tirá-las da zona de conforto.

Em outras palavras, são estímulos que agem diretamente no cérebro.

Mas não se trata de hipnose ou algo do tipo, pois a base dos gatilhos mentais está na psicologia.

São vários os gatilhos mentais existentes.

Mais adiante, você conhecerá alguns deles e descobrirá como usá-los.

Por ora, vale saber que os gatilhos funcionam como um despertador psicológico.

Eles podem fazer uma pessoa resgatar lembranças e reviver as mesmas sensações experimentadas no passado.

Com isso, é normal que se sintam motivadas e engajadas a agir.

ESTRATÉGIA 11
GATILHO MENTAL DA ESCASSEZ

Todo mundo valoriza aquilo que é escasso, o que está acabando. É aquele pensamento de que, “quanto mais difícil for conseguir uma coisa, mais eu quero”. Não é à toa que o diamante vale tanto, ele é escasso e, por isso, muito valioso. O seu produto ou serviço não precisa ser valioso como um diamante para chamar a atenção dos compradores, mas, se você criar uma ideia de escassez, você conseguirá persuadir alguns potenciais compradores. Aqueles e-commerces que frequentemente utilizam frases como “Resta apenas mais um item”, ou “Estoque quase acabando” usam isso como uma forma de fazer com que os compradores decidam rapidamente se querem ou não comprar aquilo. A sensação de que pode acabar de uma hora para outra gera uma resposta rápida por parte do consumidor que não vai querer perder essa oportunidade para outro comprador. É um dos mais poderosos gatilhos mentais que você pode usar para converter marionetes.

Além de usar em páginas de e-commerce você pode usar esse recurso também para conteúdos. Nos conteúdos você pode oferecer para uma quantidade específica de pessoas. Por exemplo, você pode oferecer o mesmo desconto para as primeiras dez pessoas que comprarem determinado produto. Só não vale mentir a quantidade real disponível, certo? Nunca tente enganar seu cliente, pois uma vez que a credibilidade e confiança é perdida, não tem mais volta. Esse gatilho cria um estado de urgência no consumidor. Nas vendas faz com que o seu cliente indeciso tome uma decisão ágil e decida adquirir seu produto ou serviço.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA ESCASSEZ EM SEU CONTEÚDO.

Para usar esse gatilho de forma eficaz procure limitar a sua oferta a um determinada quantidade de pessoas, ou ofereça algum desconto, bônus, prêmio e usar frases como “está acabando”, “só mais X itens”, “muita procura”. Usar também “vagas limitadas”, no caso de cursos, também tem o mesmo senso de escassez e funciona muito bem.

ESTRATÉGIA 12

GATILHO MENTAL DA URGÊNCIA

Assim como o gatilho de escassez, o gatilho de urgência faz com que uma pessoa tenha que decidir uma resposta rápida, sem pensar demais para não perder oportunidades.

Oferecer produtos e serviços com prazo para término ativa o senso de urgência nas pessoas. Essa estratégia é muito utilizada no mundo dos negócios. Isso faz com que a pessoa pense em adquirir o produto e serviço na mesma hora e postergar a decisão para depois.

Esse gatilho está diretamente relacionado ao comportamento impulsivo nas pessoas e reduz bastante a quantidade de desistências. Pessoas mais impulsivas são facilmente influenciadas por esses gatilhos. Ao usar esses gatilhos é interessante tentar explicar o porquê desse prazo para mostrar credibilidade aos clientes.

Ele está diretamente ligado ao de escassez, mas nesse caso ele fala especificamente do tempo que o comprador tem disponível, pois o produto ou serviço têm um prazo limite para ser adquirido.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA URGÊNCIA EM SEU CONTEÚDO.

Para fazer bom uso desse gatilho você deve delimitar uma data para o encerramento da oferta.

Ao fazer uma oferta restrita por tempo, você consegue ativar o comportamento de urgência nas pessoas, fazendo com que elas tomem decisões instantâneas e saiam da inércia. Frases como “só hoje”, “última oportunidade”, funcionam muito bem. Mas, mais uma vez, lembre-se apenas de utilizar isso se realmente tiver um limite ou algo finito para oferecer. Caso contrário, entramos de novo, na história de enganar seu cliente e ninguém quer isso, certo?

ESTRATÉGIA 13

GATILHO MENTAL DA AUTORIDADE

Você já deve ter ouvido aquela frase: “Manda quem pode, obedece quem tem juízo”. Esse gatilho traz mais ou menos essa ideia. Se você quiser que as pessoas confiem no seu serviço, produto e na sua empresa, precisa posicionar-se como uma autoridade no segmento em que atua, mostrar-se como líder frente à concorrência.

Para usar esse gatilho mental à seu favor você precisa fazer o seu público confiar em você. As atitudes e comportamento da sua empresa e os funcionários que trabalham nela deve estar alinhada para mostrar autoridade em todas suas ações e decisões.

O público precisa ter certeza que o seu negócio é o melhor do nicho. E você não vai conseguir isso apenas falando isso, você precisa mostrar. É aquela história do "só acredito vendo". As ações têm mais poder do que simples frases jogadas ao vento, lembre-se disso.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA AUTORIDADE EM SEU CONTEÚDO.

Você deve demonstrar que entende bem sobre aquilo que está ofertando, seja um produto ou serviço.

Disponibilizar conteúdos gratuitos e úteis como e-books para download, artigos informativos, páginas de venda com detalhes e características importantes é uma forma eficaz de demonstrar ao seu público que você é especialista nesse segmento de atuação. Se você já palestrou em algum evento, considere usar uma imagem sua dando essa palestra ou um vídeo com um trecho para as pessoas acessarem. Além disso, peça que especialistas do seu nicho façam depoimentos sobre você e sobre suas habilidades. Se você for uma empresa, pode usar os estudos de caso a seu favor para dar credibilidade e autoridade à você.

Os potenciais clientes confiam muito mais nas experiências de outros compradores antigos.

Faça uso disso à seu favor.

É importante também mostrar humildade. Portanto, quando não dominar algum assunto, cite referências e indique outras pessoas capacitadas. Dessa forma, você construirá uma rede de contatos qualificados.

ESTRATÉGIA 14

GATILHO MENTAL DA RECIPROCIDADE

Esse gatilho mental tem tudo a ver com empatia e com “gentileza gera gentileza”. Todo mundo gosta de receber alguma coisa sem alguém pedir nada em troca. Quando isso acontece a pessoa é condicionada a sentir que precisa retribuir esse favor, mesmo que não seja uma obrigação.

Uma forma bastante eficaz de trabalhar o gatilho mental da reciprocidade é mandar um brinde ao cliente junto com a primeira compra. Com certeza, ele ficará feliz em receber uma coisa que não estava esperando e se sentirá impelido a efetuar uma segunda compra. Essa é uma ótima maneira de fidelizar clientes. Você pode tanto oferecer um presente como brinde ou um bônus ou desconto para a segunda compra. Esse gatilho é a base do inbound marketing.

Para esse gatilho dar certo, é importante que o consumidor entenda o gesto como algo espontâneo, feito de coração. Caso contrário, se ele se sentir “comprado”, pode surtir o efeito contrário. Por isso seja sutil e não use frases autoritárias quando usar o gatilho.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA RECIPROCIDADE EM SEU CONTEÚDO.

Mesmo se você não fizer uso de estratégias de marketing de conteúdo você pode usar o gatilho da reciprocidade.

Basta oferecer materiais gratuitos a seu público, seja conteúdo textual informativo e relevante, seja um brinde/presente, seja um bônus, desconto ou uma amostra grátis de alguma coisa.

Em troca a pessoa poderá cadastrar um e-mail de conversão ou até mesmo efetuar uma compra. Pense nisso!

ESTRATÉGIA 15

GATILHO MENTAL DA PROVA SOCIAL

O gatilho de prova social pode ser um pouco confuso de entender a princípio, mas faz total sentido. Você sabe que nós, seres humanos, somos seres sociais e que nos deixamos influenciar por tudo à nossa volta, sejam o que outras pessoas estão fazendo, falando ou vestindo. Desde pequenos somos programados para desejar o que o outro tem. É completamente comum vermos as crianças querendo o brinquedo que o coleguinha tem e isso é perpetuado até a idade adulta.

Somos seres influenciáveis, portanto, qualquer coisa que mostre ser popular pode gerar um estímulo de desejo e necessidade de compra imediata.

Quantas vezes você já viu alguém usando algum objeto, roupa, calçado e ficou com vontade de ter um exatamente igual? É disso que estou falando...

Você pode fazer uso desse gatilho mental informando ao seu público quais os serviços e produtos mais vendidos e porque eles são tão adorados pelos seus clientes. Além disso, é comum nos preocuparmos com o que os outros vão pensar de nós e, por isso, queremos manter uma fachada social. É aí que entra esse gatilho, pois oferecem a oportunidade de fazer com que uma pessoa faça parte de um grupo seleto, superior e poderoso. Você se surpreenderia ao ver como essa estratégia funciona.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA PROVA SOCIAL EM SEU CONTEÚDO.

Como usar isso de forma prática em seu conteúdo? Bem, você pode começar a destacar alguns dos seus seguidores nas redes sociais, por exemplo. Além disso, você pode usar depoimentos de clientes, imagens de pessoas com seus produtos ou serviços e fazer estudos de caso dando destaque ao que o seu cliente tem a dizer. Essas são estratégias eficientes de gatilho de prova social para atrair mais clientes. São muito utilizadas em sites de moda, cosméticos, beleza e bem-estar, mas podem ser usadas em qualquer nicho.

ESTRATÉGIA 16
GATILHO MENTAL DA RELAÇÃO DOR X PRAZER

O ser humano odeia sofrer. Somos programados para buscar o prazer e fugir da dor. Por isso que, se seu produto ou serviço oferecer um alívio de uma dor, suprindo uma necessidade e solucionando um problema, ele com certeza será comprado.

Para conseguir aplicar isso você precisa conhecer as dores e desejos do seu públicoalvo, já que as pessoas tendem a apresentar sentimentos únicos e particulares.

Uma forma de fazer isso é focar nas soluções que seu produto ou serviço oferece e fazer promessas de resolver os problemas dos seus clientes. Isso traz mais segurança emocional a suas marioentes.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA DOR E DO PRAZER EM SEU CONTEÚDO.

Fale com empatia mostrando compreender o que seu cliente pode estar passando.

Apresente seu produto como a solução definitiva para solucionar esse problema e acabar com sua necessidade.

Relacione seu produto a algo prazeroso para obter sucesso nesse gatilho.

ESTRATÉGIA 17

GATILHO MENTAL DA CURIOSIDADE

Da mesma forma que as pessoas adoram uma novidade, elas também são muito curiosas por natureza.

Faça o teste. Fale pra uma pessoa que tem uma bomba para contar e com certeza ela logo ficará ansiosa querendo saber o que é. Algumas pessoas são tão curiosas que não conseguem controlar esse sentimento.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA CURIOSIDADE EM SEU CONTEÚDO.

Por isso que, você pode atiçar a curiosidade do seu público fazendo algumas charadas sobre seu produto, lançando teasers ou propagandas misteriosas. O Doritos fez isso em uma campanha recente em 2017, quando lançou uma linha chamada “Mistery” com embalagens novas, mas sem divulgar os sabores. E usaram o slogan “Nem adianta procurar na internet”.

ESTRATÉGIA 18

GATILHO MENTAL DA POLÊMICA

Dos programas de fofoca às correntes de WhatsApp: é difícil encontrar alguém que não se interesse por uma polêmica.

Por isso, algumas empresas utilizam essa técnica como gatilho mental para chamar a atenção do consumidor e conquistar sua compra.

Marcas como Burger King e Pepsi têm em seu histórico campanhas icônicas com provocação aos seus concorrentes diretos, McDonald’s e Coca-Cola.

DICA: COMO APLICAR O GATILHO DA POLÊMICA.

Muito cuidado para não passar do ponto e acabar perdendo marionetes e ganhando um processo. A polêmica deve ser sutil, divertida e sem ofensas.

ESTRATÉGIA 19

GATILHO MENTAL DO PORQUÊ

“Não são as respostas que movem o mundo, são as perguntas” Por mais que nossas decisões sejam tomadas no âmbito do inconsciente, nossa mente sempre procura respostas racionais para justificar nossas ações.

Mesmo em situações em que não há nenhuma justificativa inerente, nosso cérebro busca algum significado. Talvez por isso muitas vezes as pessoas recorram ao sobrenatural para explicar determinados fatos.

Podemos perceber que esse questionamento faz parte da essência humana quando vemos crianças de apenas 3, 4 anos perguntando o motivo de uma série de situações estranhas a elas. Quando pedimos a alguém para nos fazer um favor, a chance de ser bem sucedido se torna muito maior quando oferecemos um motivo. As pessoas simplesmente gostam de ter razões para o que elas fazem. Sendo assim, sempre busque justificar o que você está fazendo. Quanto mais verdadeiro e genuíno for seu argumento, maiores serão as chances de seu público confiar em você.

ESTRATÉGIA 20

GATILHO MENTAL DA ANTENCIPAÇÃO

“A melhor forma de prever o futuro é criá-lo”
Quando você vai ao cinema e assiste a um trailer empolgante que mexe com as suas emoções, fica ansioso pela estreia daquele filme. Este é o gatilho da antecipação, sem dúvida um gatilho muito poderoso, pois mexe com as nossas expectativas em relação ao futuro. Algumas pesquisas indicam que projetar o futuro e o apresentar às pessoas ativa partes do cérebro ligadas à felicidade. Provavelmente porque o futuro é incerto e nos sentimos confortáveis com boas perspectivas. Em relação aos negócios, é importante arquitetar um cenário favorável, preparando o terreno para o que está por vir. No caso, um produto ou serviço. Ao anunciarmos algo que está por vir, é preciso mostrar suas funcionalidades e como ele pode ajudar as pessoas, tocando nas dores e desejos dela. Quando isso é bem feito, mesmo quem não precisa do produto sente-se atraído por ele. A (boa) publicidade mexe com nossa imaginação, e muitas vezes o ato de desejar determinada coisa acaba sendo mais prazeroso que possuí-la.

CAPÍTULO III

MANIPULAÇÃO NA SEDUÇÃO

[VOCÊ VEM SEMPRE AQUI?]

A forma mais refinada de manipulação / influência, tem como objetivo atrair as pessoas para a sua órbita, fazendo que elas girem em torno de você, de suas ideias, e de seus objetivos.

Eu quero que você tire da cabeça a ideia de que a sedução é somente para conquistar sexo.

Isso vai limitar muito o potencial dessa ferramenta. Pense em usar essa ferramenta como uma forma de deixar o outro “enfeitiçado” por você. Conseguir sexo com essa ferramenta é fácil, e quero mostrar para vocês que com essa ferramenta dominada, você nunca mais terá um obstáculo na sua vida. Vou mostrar aqui o passo a passo para seduzir todas as pessoas a sua volta, e a conquistar tudo que desejar.

ESTRATÉGIA 21

OBSERVE TODOS OS DETALHES

As pessoas são extremamente egocêntricas, e todos gritam desesperadamente para que os outros percebam o que eles querem dizer e quem elas são. O único detalhe, é que o grito não vem da garganta, e sim de atitudes, comportamentos. Quando conseguimos captar essas mensagens inconscientes que emitimos, podemos nos conectar de forma quase que profunda com as pessoas. Num primeiro momento, você não deve querer se conectar, mas sim observar, analisar, até os mínimos detalhes, porque tudo pode servir de informação sobre a personalidade da pessoa.

Na primeira análise aos detalhes, observe o superficial, as pessoas inconscientemente investem muito na superfície e na aparência, comece por aí. Você vai procurar por sinais que parecem sutis, mas são gritantes para um bom sedutor. Além de analisar as roupas, observe também as joias, tatuagens, corte de cabelo, barba, unhas, maquiagem, sapatos etc. Em resumo, tudo que está fisicamente e visivelmente ligado a pessoa.

Para fazer uma análise dessa, aconselho a usar no máximo 3 segundos, pois se precisar agir, não perderá a janela da ação e ainda assim já terá mais informações que qualquer outro sedutor meio boca por aí.

Na segunda análise, observe postura, expressão facial, expressão corporal, comportamento, vibe, o ranking social, e como está a sua dinâmica no momento. Nesse caso a análise será contínua, você deve se manter atento a esses detalhes a todo o momento na interação, e se conseguir mapear antes de agir, você com certeza conseguira se conectar com a pessoa antes mesmo dela perceber isso.

Em última etapa, perceba o ambiente. As mesmas coisas que você detalhou no seu alvo, procure detalhar no local onde a ação acontecerá. Assim você conseguira medir a vibe do seu alvo, com a do ambiente, fazendo com que a abordagem seja mais calibrada.

Lembrando novamente que esse não é o momento da ação. Esse é o momento de análise, demore o tempo que for para analisar, mas entre em ação somente quando sentir que está no controle da interação. Existe um truque para isso: Antes de qualquer reunião ou contato, tenha aces-

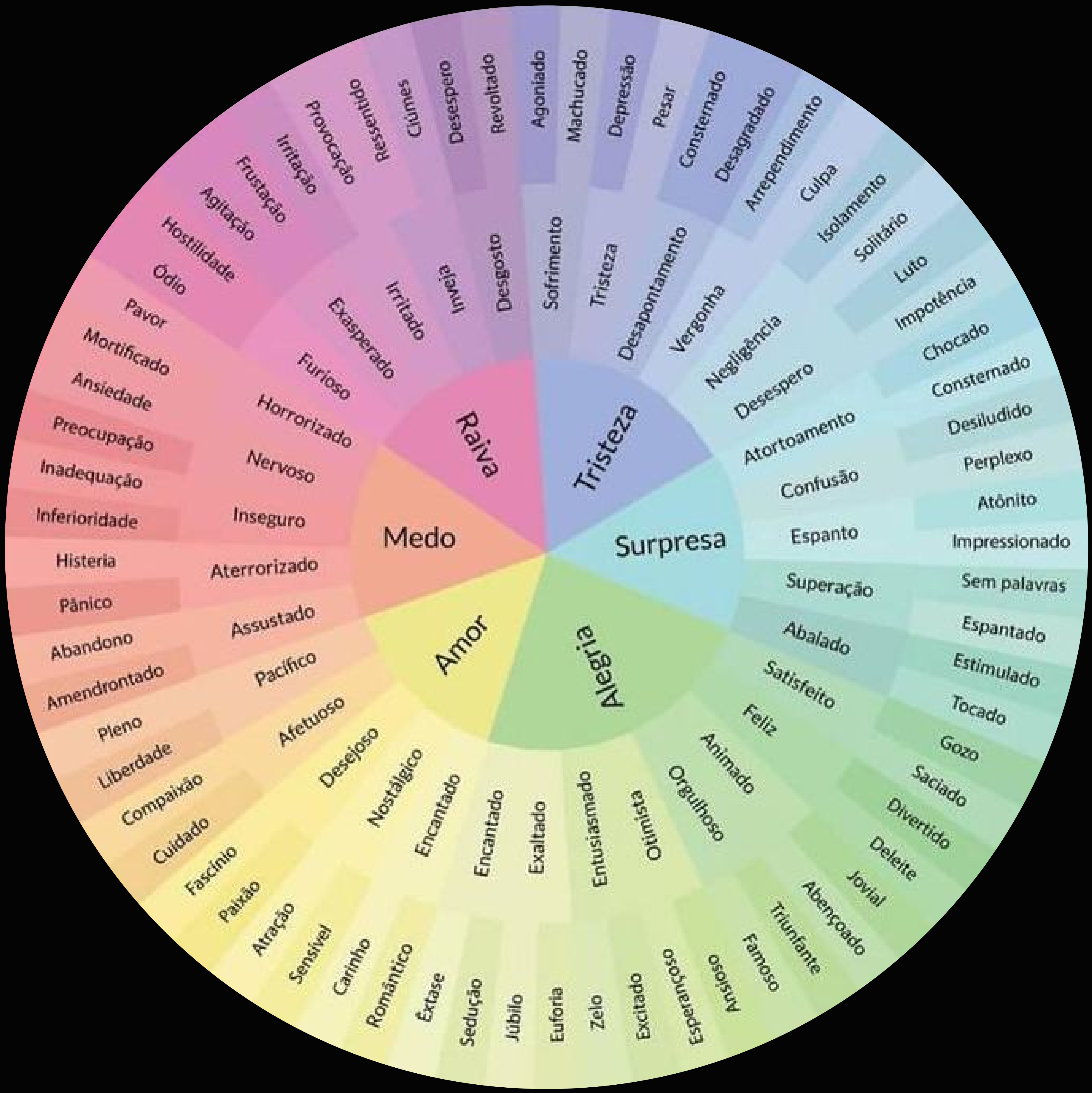
-so visual e auditivo do seu alvo, antes que ele possa ter de você.

ESTRATÉGIA 22

NOTE OS PADRÕES DA ENERGIA/VIBE

Vibe nada mais é que a frequência emocional que a pessoa está emitindo naquele momento. Não existe uma máquina para medir essa frequência, e nossa mente consciente também não foi criada para isso. Você identifica a vibe através da empatia. É a mente inconsciente que opera com as frequências emocionais.

Observe a imagem na próxima página, aplique o zoom se for necessário:


Raiva
Tristeza
Surpresa
Alegria
Amor
Medo
Exasperado
Irritado
Inveja
Desgosto
Sofrimento
Tristeza
Desapontamento
Vergonha
Negligência
Desespero
Atortoamento
Confusão
Espanto
Superação
Abalado
Satisfeito
Feliz
Animado
Orgulhoso
Otimista
Entusiasmado
Exaltado
Encantado
Encantado
Nostálgico
Desejoso
Afetuoso
Pacífico
Assustado
Aterrorizado
Inseguro
Nervoso
Horrorizado
Furioso
Ódio
Hostilidade
Agitação
Frustação
Irritação
Provocação
Ressentido
Ciúmes
Desespero
Revoltado
Agoniado
Machucado
Depressão
Pesar
Consternado
Desagradado
Arrependimento
Culpa
Isolamento
Solitário
Luto
Impotência
Chocado
Consternado
Desiludido
Perplexo
Atônito
Impressionado
Sem palavras
Espantado
Estimulado
Tocado
Gozo
Saciado
Divertido
Deleite
Jovial
Abençoado
Triunfante
Famoso
Ansioso
Esperançoso
Excitado
Zelo
Euforia
Júbilo
Sedução
Êxtase
Romântico
Carinho
Sensível
Atração
Paixão
Fascínio
Cuidado
Compaixão
Liberdade
Pleno
Amendrontado
Abandono
Pânico
Histeria
Inferioridade
Inadequação
Preocupação
Ansiedade
Mortificado
Pavor

Na imagem podemos verificar quais são essas frequências emocionais, e assim identificar em qual o nosso alvo está. Após você identificar, e conseguir entrar na mesma frequência que seu alvo, chega a hora da ação. A soma da vibe individual de cada pessoa, cria uma nova vibe coletiva no metafisico, e quanto mais vibes individuais for agregando a coletiva, mais atrativa e magnética a coletiva vai ser. O nome disso é EGRÉGORA.Fica para o próximo ebook.

ESTRATÉGIA 23

O JOGO DA PRIMEIRA IMPRESSÃO

Se você quer seduzir alguém, precisa entender que é necessário passar a impressão de ser magnético, e vou ensinar aqui as principais estratégias para criar esse magnetismo que deixam as pessoas orbitando ao seu redor.

-Postura: Mantenha sua postura sempre ereta, ombros abertos, cabeça levemente erguida e ande ocupando o maior espaço possível. Gosto de dizer que você deve se portar como se fosse o dono do lugar onde está. Evite mãos no bolso, braços cruzados e cabeça baixa.

-Dominância e liderança: Em qualquer ambiente, sempre sabemos quem é o líder do grupo somente de observar. Sabemos que a vibe dessa pessoa é diferente, e que toda a dinâmica social gira em torno dessa pessoa. A estratégia aqui é ser essa pessoa, procurar transmitir a mesma vibe, e como fazer isso? Demonstrando dominância. Aquela dominância sutil, onde somente a sua presença cria uma pressão social no ambiente, e todos orbitarão a sua volta.

-Poder social: De longe, conseguimos perceber quem é a pessoa que pensa muito antes de falar algo, que está ansiosa ou com medo. Poder social nada mais é do que ser autêntico e não ter medo de ser você mesmo, deixe que a energia que está no seu corpo saia de uma forma mais natural possível, sem obstáculos. Isso é extremamente sedutor, uma pessoa que não tem medo de mostrar quem é ela mesma, exala uma confiança inigualável.

-Atitude: Não adianta nada do que foi dito acima, se você não agir, se ficar no seu canto somente fazendo pose. É preciso agir e fazer acontecer. O segredo dessa estratégia é agir para você e para que você se sinta bem, e não para as outras pessoas. Se você se importar com o seu bem-estar, as pessoas ao seu lado ficarão curiosas e vão procurar sentir o mesmo conforto que você está sentindo.

-Ousadia: Sabendo sua intenção, e decidido a agir, não hesite em nenhum momento. A hesitação contamina a sua ação, e estraga toda a sedução. Faça o que tiver que fazer, sem medo, e de forma direta, que as pessoas ficarão atraídas como um imã. As pessoas estão sempre esperando um movimento ousado nas situações sociais, faça acontecer.

-Intenção: O poder da intenção é a ferramenta mais poderosa na minha opinião. É ela quem divide o homem dos meninos. O segredo da intenção é se perguntar: “porque estou fazendo isso?”, e quando você responder essa pergunta, não precisa responder em voz alta, mas guarde na sua mente o porquê está fazendo isso, e como magica as pessoas ao seu redor percebem a sua intenção. É importante manter a intenção sempre em mente para não acontecer de as pessoas ao seu redor entender errado o que você quer com a interação.

-Confiança: Se você usar todas as estratégias citadas acima, eu tenho certeza de que você se sentirá confortável o suficiente para não duvidar mais de você mesmo e nem de suas ações. E isso que é confiança. Você se sentir confortável fazendo o que quiser, sabendo suas intenções e buscando o seu próprio conforto, isso é a essência da confiança. Uma vez que você sentiu isso dentro de você, todas as outras estratégias citadas nesse capítulo ficarão simples e fáceis de fazer.

ESTRATÉGIA 24

CRIE PRESSÃO SOCIAL (FRAME)

Sabe aquela pessoa que chega no ambiente, e muda toda a dinâmica social? Na linguagem popular, é aquela pessoa que tem “presença”, mas isso nada mais é do que uma estratégia de sedução. Em uma situação social, as pessoas sem intenção ou objetivo, se submetem inconscientemente as pessoas que têm, pois elas agem de acordo com sua vontade interna, e não buscando a aceitação social.

Quando buscamos validação social, agimos com extrema fraqueza, e estamos nos deixando seduzir pela vontade dos outros.

Mantenha a dinâmica social de acordo com aquilo que você quer, seja de forma sutil ou mais ríspida, as pessoas aceitarão e orbitarão a sua volta.

Se uma pessoa tem uma pressão social mais forte que a sua, aceite a pressão dela e use isso para se conectar profundamente com ela, a longo prazo será mais benéfico.

ESTRATÉGIA 25
SUBMISSÃO INCONSCIENTE

Todo ser humano nasce com uma tendencia, de dominar, ou de ser dominado. E ainda bem que somos assim, o mundo seria um caos se não houvesse essa vontade inata. Sendo assim, podemos concluir que aqueles que querem ser dominados, devem ser dominados. Vamos focar nesse grupo. Segue abaixo alguns sinais de pessoas que querem ser dominadas:

-Linguagem corporal: Não consegue manter o contato visual, costas curvadas, braços cruzados, ombro fechados, e a nítida falta de confiança na pessoa. Aquela pessoa que fala com muitos suavizadores verbais.

-Falta de objetivo: As pessoas que nasceram para ser submissas não tem ambição suficiente para seguis seus próprios sonhos e objetivos, e usam os objetivos dos dominantes para realizarem a sua satisfação pessoal. Não há problema nenhum nisso, até porque o mundo precisa de líderes e liderados.

-Procuram uma referência: As pessoas submissas precisam de um norte na vida, elas podem até saber aonde ir, mas não conseguem ir devido a sua necessidade de seguir.

ESTRATÉGIA 26
ESCOLHA A VÍTIMA CERTA

Tudo depende do alvo da sua sedução. Estude bem sua presa e escolha apenas aquelas que se mostrarem suscetíveis aos seus encantos.

- As vítimas certas são aquelas para quem você pode preencher um vazio, que vêem em você algo exótico e raro.
- Muitas vezes estão isoladas ou, pelo menos, um pouco infelizes (talvez por causa de circunstâncias adversas recentes), ou podem facilmente ficar assim - pois a pessoa completamente satisfeita é quase impossível de seduzir.
- A vítima perfeita tem alguma qualidade natural que o atrai. As fortes emoções que esta qualidade inspira vão ajudar a tornar as suas manobras sedutoras mais naturais e dinâmicas. A vítima perfeita permite a perseguição perfeita.
- Seja mais criativo na escolha de sua presa e será recompensado com uma sedução mais emocionante.
- Claro, não significa nada se a vítima potencial não estiver aberta à sua influência. Teste a pessoa primeiro. Quando você sentir que ela é vulnerável, a caça pode começar.

DICAS PARA A ENCONTRAR AS SUAS PRESAS.

- Como você reconhece suas vítimas? A propósito, elas respondem a você. Você não deve prestar muita atenção às suas respostas conscientes.
- Em vez disso, preste mais atenção às respostas fora do controle consciente - um rubor, um reflexo involuntário de algum gesto seu, uma timidez incomum, talvez até mesmo um lampejo de raiva ou ressentimento.
- Você também pode reconhecer as vítimas certas pelo efeito que eles têm sobre você. Talvez elas te deixem inquieto.
- Quando uma pessoa exerce um efeito tão profundo sobre você, isso transforma todas as suas manobras. Seu rosto e seus gestos ficam mais animados. Você tem mais energia; quando as vítimas resistem a você (como uma boa vítima deveria), você, por sua vez, será mais criativo, mais motivado para superar a resistência delas.
- Veja as pessoas que você não considerou antes - é aí que você encontrará desafios e aventuras. Dicas

ESTRATÉGIA 27

CRIE UMA FALSA SENSAÇÃO DE SEGURANÇA

Aborde indiretamente. Se você for direto demais no início, corre o risco de despertar uma resistência que nunca será reduzida.

- Aproxime-se por meio de uma terceira pessoa, ou pareça cultivar um relacionamento relativamente neutro, passando gradualmente de amigo para amante.
- Organize um encontro ocasional “casual”, como se você e seu alvo estivessem destinados a se conhecer - nada é mais sedutor do que um senso de destino. Faça com que o alvo se sinta seguro e, em seguida, ataque.
- Primeiro, suas conversas amigáveis com seus alvos lhe trarão informações valiosas sobre seus personagens, seus gostos, suas fraquezas, os anseios da infância que governam seu comportamento adulto.
- Em segundo lugar, acreditando que você está interessado apenas no pensamento delas, na companhia delas, elas vão diminuir sua resistência, dissipando a tensão usual entre os sexos.

- Nesse ponto, qualquer comentário improvisado, qualquer leve contato físico, vai desencadear um pensamento diferente, que vai pegá-las desprevenidas: talvez possa haver algo mais entre vocês.
- Uma vez que esse sentimento tenha passado, elas se perguntarão por que você não fez um movimento e tomarão a iniciativa por si próprios, desfrutando da ilusão de que estão no controle. Não há nada mais eficaz na sedução do que fazer a seduzida pensar que é ela quem está seduzindo.
- O primeiro movimento para dominar é simples: depois de escolher a pessoa certa, você deve fazer o alvo vir até você. Se, nos estágios iniciais, você puder fazer seus alvos pensarem que são eles que estão fazendo a primeira abordagem, você ganhou o jogo.
- Você também pode brincar de gato e rato com eles, primeiro parecendo interessado, depois recuando - atraindo-os ativamente para segui-lo em sua teia.
- Uma conversa banal pode ser uma tática brilhante; hipnotiza o alvo. O embotamento de sua frente dá à palavra mais sutil e sugestiva, ao mais leve olhar, um poder amplificado

- Nunca mencione o amor e você fará com que sua ausência fale por si - suas vítimas se perguntarão por que você nunca discute suas emoções.
- Aprenda a disfarçar seus sentimentos e deixe as pessoas descobrirem o que está acontecendo por si mesmas.
- Em todas as arenas da vida, você nunca deve dar a impressão de que está buscando algo - isso levantará uma resistência que você nunca diminuirá. Aprenda a abordar as pessoas de maneira oculta.

Mas cuidado!

- A sedução indireta e cuidadosamente construída pode reduzir o número de suas conquistas, mas pode compensar por sua qualidade e vai por mim... Qualidade é superior a quantidade.

ESTRATÉGIA 28
ENVIE SINAIS MISTURADOS

Uma vez que as pessoas estão cientes de sua presença, e talvez vagamente intrigadas, você precisa despertar o interesse delas antes que ele se fixe em outra pessoa.

- O que é óbvio e surpreendente pode atrair sua atenção no início, mas essa atenção costuma durar pouco; no longo prazo, a ambiguidade é muito mais potente.
- A maioria de nós é óbvio demais - em vez disso, seja difícil de entender. Envie sinais mistos: ambos duros e calmos, espirituais e terrenos, inocentes e astutos. Uma mistura de qualidades sugere profundidade, que fascina ao mesmo tempo que confunde.
- Uma aura indescritível e enigmática fará com que as pessoas queiram saber mais, atraindo-as para seu círculo. Crie tal poder sugerindo algo contraditório dentro de você.
- Para aprofundar o interesse delas, você deve sugerir uma complexidade que não pode ser descoberta em uma ou duas semanas. Você é um mistério indescritível, uma isca irresistível, prometendo grande prazer se apenas puder ser possuído.

- A chave para atrair e manter a atenção é irradiar mistério. E ninguém é naturalmente misterioso, pelo menos não por muito tempo; mistério é algo que você tem que trabalhar, um estratagema de sua parte, e algo que deve ser usado desde o início na sedução.
- Deixe uma parte do seu personagem aparecer, para que todos percebam.
- Mas também envie um sinal confuso algum sinal de que você não é o que parece, um paradoxo. Não se preocupe se essa subqualidade for negativa, como perigoso, cruel ou amoral; as pessoas serão atraídas para o enigma de qualquer maneira, e a bondade pura raramente é sedutora

Então, lembra do Capítulo I onde em uma das estratégias havia a construção de máscaras e personagens? Então retorna lá, pois será útil demais para essa estratégia 28.

- Personagens é o que há de mais potente no jogo da sedução, e criar um repertório de máscaras vai facilitar bastante o seu processo na criação do mistério em você.

DICAS PARA ENVIAR SINAIS MISTURADOS:

- Na verdade, é muito fácil criar essa primeira sensação - um estilo de roupa atraente, um olhar sugestivo, algo extremo sobre você. Mas o que acontece a seguir?
- Sua atratividade passará, a menos que você acenda o tipo de feitiço mais duradouro que faz as pessoas pensarem em você na sua ausência. Isso significa envolver sua imaginação, fazendo-os pensar que há mais para você do que o que eles veem. Uma vez que eles começam a embelezar sua imagem com suas fantasias, eles são fisgados.
- Isso deve, no entanto, ser feito logo no início, antes que seus alvos saibam demais e suas impressões sobre você sejam definidas. Deve ocorrer no momento em que colocarem os olhos em você. Ao enviar sinais confusos naquele primeiro encontro, você cria uma pequena surpresa, um pouco de tensão: você parece ser uma coisa (inocente, impetuoso, intelectual, espirituoso), mas também lhes dá um vislumbre de outra coisa (diabólico, tímido, espontâneo, triste). Mantenha as coisas sutis: se a segunda qualidade for muito forte, você parecerá um esquizofrênico.

- Uma variação potente desse tema é a mistura de calor físico e frieza emocional.
- Lembre-se: essa primeira impressão, essa entrada, é crítica. Mostrar desejo excessivo de atenção é sinal de insegurança e muitas vezes afasta as pessoas; jogue sendo muito frio e desinteressado, por outro lado, e ninguém vai se incomodar em se aproximar. O truque é combinar as duas atitudes ao mesmo tempo.
- Esses princípios têm aplicações muito além da sedução sexual. Para prender a atenção de um grande público, para seduzi-los a pensar em você, você precisa misturar seus sinais. Mostre muito de uma qualidade mesmo que seja nobre, como conhecimento ou eficiência - e as pessoas sentirão que falta humanidade. Somos todos complexos e ambíguos, cheios de impulsos contraditórios; se você mostrar apenas um lado, mesmo que seja o seu lado bom, você vai irritar as pessoas.

ESTRATÉGIA 29

SEJA UM OBJETO DE DESEJO CRIANDO TRIÂNGULOS

Queremos o que outras pessoas desejam. Para aproximar suas vítimas e torná-las famintas de possuí-lo, você deve criar uma aura de desejo de ser desejado e cortejado por muitos. Será um ponto de vaidade para eles serem o objeto preferido de sua atenção, para afastá-lo de uma multidão de admiradores.

- Crie a ilusão de popularidade cercando-se de membros do sexo oposto - amigas, ex-amantes, pretendentes atuais. Crie triângulos que estimulem a rivalidade e aumentem o seu valor. Construa uma reputação que o anteceda: se muitos sucumbiram aos seus encantos, deve haver um motivo.
- Nosso desejo por outra pessoa quase sempre envolve considerações sociais: somos atraídos por aqueles que são atraentes para outras pessoas.
- E a maneira mais eficaz de criar essa ilusão é criar um triângulo: imponha outra pessoa entre você e sua vítima e sutilmente torne sua vítima consciente do quanto essa outra pessoa deseja você.
- O terceiro ponto do triângulo não precisa ser apenas uma pessoa: cerque-se de admiradores, revele suas conquistas

- passadas - em outras palavras, envolva-se em uma aura de desejabilidade.

DICAS PARA A CRIAÇÃO DE TRIÂNGULOS:

- A desejabilidade é uma ilusão social.
- Faça as pessoas competirem por sua atenção, faça-as ver você como algo procurado por todos. A aura de desejo o envolverá.
- Sua reputação - seu passado ilustre como sedutor - é uma maneira eficaz de criar uma aura de desejo.
- Os homens que acreditam que uma reputação cafajeste fará as mulheres temerem ou desconfiarem deles, e que deveriam ser menosprezados, estão completamente errados. Pelo contrário, torna-os mais atraentes.
- Sua própria reputação pode não ser tão atraente, mas você deve encontrar uma maneira de sugerir à sua vítima que outros, muitos outros, o consideram desejável. Nada como um restaurante cheio de mesas vazias para persuadir você a não entrar.
- Uma variação da estratégia do triângulo é o uso de contrastes: a exploração cuidadosa de pessoas chatas ou pouco atraentes pode aumentar sua atratividade em comparação. Em um evento social, por exemplo, certifique-se de que seu alvo

tenha que conversar com a pessoa mais chata disponível.

- O uso de contrastes tem vastas ramificações políticas, pois uma figura política também deve seduzir e parecer desejável. Aprenda a enfatizar as qualidades que faltam a seus rivais.
- Finalmente, parecer desejado pelos outros aumentará seu valor, mas muitas vezes a forma como você se comporta pode influenciar isso também. Não deixe que seus alvos o vejam com tanta frequência; mantenha distância, pareça inatingível, fora do alcance deles. Um objeto raro e difícil de obter é geralmente mais valorizado.

ESTRATÉGIA 29

SEJA UM OBJETO DE DESEJO CRIANDO TRIÂNGULOS

Chegou o momento: sua vítima claramente deseja você, mas não está pronta para admitir abertamente, muito menos agir de acordo.

Este é o momento de deixar de lado o cavalheirismo, a gentileza e a inocência e dominar com um movimento ousado.

Não dê tempo à vítima para considerar as consequências; criar conflito, aumentar a tensão, de modo que o movimento ousado venha como uma grande liberação.

Mostrar hesitação ou constrangimento significa que você está pensando em si mesmo, em vez de ser dominado pelos encantos da vítima.

Nunca segure ou atinja a meta pela metade, acreditando que você está sendo correto e atencioso; você deve ser sedutor agora, não político. Uma pessoa deve partir para a ofensiva e é você.

Nunca subestime o papel da vaidade no amor e na sedução. Se você parece impaciente, ansioso por sexo, sinaliza que tudo se resume ao instinto e que pouco tem a ver com os encantos do próprio alvo. É por isso que você deve adiar o clímax.

Depois de ler nos gestos de seus alvos que eles estão prontos e abertos - um olhar nos olhos, um comportamento de espelho, um estranho nervosismo em sua presença - você deve ir para a ofensiva, fazê-los sentir que seus encantos o desequilibraram e empurraram para o movimento ousado.

DICAS PARA SER OUSADO NA HORA CERTA:

- Pense na sedução como um mundo em que você entra, um mundo separado e distinto do mundo real. As regras são diferentes aqui; o que funciona na vida diária pode ter o efeito oposto na sedução.
- O problema é que depois de anos vivendo no mundo real, perdemos a capacidade de ser nós mesmos. Tornamo-nos tímidos, humildes, excessivamente educados. Sua tarefa é recuperar algumas de suas qualidades de infância, para erradicar toda essa falsa humildade. E a qualidade mais importante a recapturar é a ousadia.
- A jogada ousada deve ser uma surpresa agradável, mas não muito surpreendente.
- Aprenda a ler os sinais de que o alvo está querendo você. A maneira dele com você terá mudado - será mais dócil, com mais palavras e gestos refletindo os seus - ainda haverá um toque de nervosismo e incerteza. Interiormente, eles cederam a você, mas não esperam uma atitude ousada. Esta é a hora de atacar.
- Deve haver um certo grau de tensão e ambivalência, de modo que o movimento represente uma grande liberação.
- Não planeje sua jogada ousada com antecedência; não pode parecer calculado. Aguarde o momento oportuno. Esteja

atento às circunstâncias favoráveis. Isso lhe dará espaço para improvisar e acompanhar o momento, o que aumentará a impressão que você deseja criar, a de estar repentinamente dominado pelo desejo. Se você sentir que a vítima está esperando um movimento ousado, dê um passo para trás, acalme-a com uma falsa sensação de segurança e, em seguida, ataque. A teatralidade pode vir do cenário - um local exótico ou sensual. Também pode vir de suas ações.

CAPÍTULO IV

MANIPULAÇÃO EMOCIONAL

[NÃO VALE CHORAR]

Manipulação emocional é quando uma pessoa utiliza de palavras, frases e até mesmo de ações para influenciar o outro de forma emotiva e sentimental.

Nesse caso, os manipuladores costumam ter uma alta visão analítica e serem calculistas no sentido de sempre ter na ponta da língua o gatilho que irá atacar o ponto certo da situação que ele quer distorcer ou influenciar.

De maneira geral, sabe aquelas pessoas que fazem com que tudo a sua volta aconteça da forma como elas querem e para isso conseguem fazer com que os outros acreditem que essa é a verdade absoluta usando dos fatores emocionais? Esses são exemplos clássicos de manipuladores emocionais. Em Reality Shows, por exemplo, fica ainda mais claro observar essas características, afinal os olhares são externos.

São notórias a inteligência e a envolvência que manipuladores emocionais possuem. Muito mais comum nos relacionamentos amorosos, a manipulação emocional é uma forma de violência velada, tornando o outro um escravo de desejos e vontades incabíveis.

Fazer charme, negociar, entrar em acordo é saudável dentro de um relacionamento e faz parte da convivência a dois. Cabe aprender a distinguir o que são combinados do que são jogos de manipulação.

A manipulação emocional, tende a reprimir a liberdade e o livre arbítrio, dando a quem é vítima da manipulação, a sensação de estar sempre em débito com o outro.

Como mencionado anteriormente, esse tipo de manipulação pode ser muito sutil. Por isso, compilei as 10 estratégias mais comuns que manipuladores emocionais utilizam para tornar a vítima totalmente dependente emocional deles. Essas estratégias são muito perigosas, pois além de tornar uma pessoa dependente, elas pode imbutir traumas eternos e incuráveis.

ESTRATÉGIA 31

A CULPA ALHEIA

Nós podemos dizer coisas de uma maneira que pareçam extremamente genuínas e honestas. Nós, geralmente, devemos ser treinados na arte de esconder nossas verdadeiras intenções.

Um manipulador tem como base a ideia de sempre sentir que está tirando proveito de qualquer situação e, principalmente, de que sempre está no controle da própria vida e da vida do outro. Isso acontece porque nós não suportamos a ideia de que algo não seja exatamente da maneira que nos agrada e, por isso, manipulamos pessoas e circunstâncias para que os resultados saiam como o planejado.

O nosso objetivo é satisfazer as nossas próprias vontades.

Não por menos, manipuladores também são pessoas extremamente frustradas pois, embora encontrem no caminho pessoas suscetíveis à manipulação, estar no controle é uma ilusão – afinal, a vida não acontece detalhadamente da maneira que planejamos.

Quando contestado inverta a situação e busque alguma falha anterior do outro, para justificar a sua ação. Recorra ao passado, situações em que foram complacentes e busque referências em defeitos reconhecidos na vítima, para tirar o foco do assunto em questão. Assuma uma postura de vítima, despertando o sentimento de culpa no outro.

A culpa é uma das grandes armas da manipulação emocional, em especial quando o manipulador está dentro de um relacionamento amoroso. É importante sempre lembrarmos que os manipuladores devem estar o tempo inteiro em alerta, para jamais serem prejudicados em qualquer situação que seja. A busca pelo próprio bem-estar, a qualquer preço, é o combustível para um manipulador.

Por isso, quando um manipulador está num relacionamento, ele tende a culpar o outro por tudo o que não vai bem na relação, sem jamais cogitar a hipótese de que ele também tem responsabilidade naquilo que não está bom.

FRASES COMUNS NA MANIPULAÇÃO EMOCIONAL:

“Você está me cobrando, mas não tem olhado para os próprios erros”;

“Eu não fico cobrando você o tempo inteiro das coisas que eu não gosto”;

“Você só sabe reclamar e por isso a nossa relação está indo de mal a pior”.

– mesmo que nada disso seja verdade, na maioria das vezes conseguimos convencer o outro de que, realmente, a culpa não está em nós.

Você deve recorrer a tudo. E um bom drama, exige uma boa performance teatral. Choro, autoflagelamento, dores repentinas no peito, gritos, pode fazer parte da cena.

O inverso também pode ocorrer, sempre de forma exagerada, como o silêncio súbito, não reação, apatia e olhar vago, podem ser usados para sensibilizar o outro.

ESTRATÉGIA 32

O COMPORTAMENTO PASSIVO - AGRESSIVO

Em vez de uma explosão de fúria! Solta uma piada, um deboche, uma indireta, palavras dúbias ou um silêncio total. São reações típicas do comportamento passivo-agressivo...

Exemplos de comportamentos passivo-agressivos são:

- Reprimir ou negar sentimentos de raiva;
- Evitar expressar seus sentimentos negativos, dizendo que está bem mesmo quando está visivelmente incomodado;
- Ficar em silêncio intencionalmente, o famoso “dar um gelo”;
- Agir de forma a irritar os outros pouco a pouco;
- Fazer promessas de cooperação mas secretamente fugir dessas obrigações;
- Procrastinar ou realizar as tarefas de forma ineficiente;
- Ser evasivo e/ou reservado;
- Utilizar meios de comunicação como mensagens de texto, e-mails e mídias sociais para evitar o contato direto;
- Projetar sentimentos de raiva nos outros;
- Fazer-se de vítima em relação a uma pessoa que expressa sua raiva abertamente;

- Agir de maneira manipuladora e controladora;
- Fazer com que os outros reprimam a própria raiva e, eventualmente, tenham ataques de raiva;
- Fazer muitas promessas de mudança de comportamento (e não mudar);
- Fazer com que os outros se sintam em uma montanha-russa de emoções.

Pessoas que se utilizam muito desse tipo de comportamento geralmente também sentem uma espécie de prazer secundário ao frustrar as outras pessoas.

A pessoa passivo-agressiva não chama atenção por comportamentos explosivos, pelo contrário: de maneira silenciosa, ela arquiteta formas que conduzam a sabotagem do outro ou provocam danos a algo ou alguém almejando o alcance de seus objetivos, metas e desejos pessoais. Para isso, podem envolver quantas pessoas julgar necessário e são pivôs em intrigas, desentendimentos, especulação de boatos ou motivação de dúvidas naqueles que os rodeiam para que se sintam confortáveis ou que exerçam uma posição de destaque.

ESTRATÉGIA 33

O TRATAMENTO DO SILÊNCIO

O "tratamento do silêncio", uma espécie de manipulação emocional que afeta a autoestima e provoca muito sofrimento em quem o recebe. O "tratamento", na verdade, é o silêncio do manipulador, que passa dias (e até meses) sem falar com a vítima, geralmente após ter sido confrontado ou contrariado de alguma maneira. Quando você for frustrado, se recuse a dialogar e decida não falar como forma de punir o outro...

Quem recorre a esse tipo de resolução de conflitos costuma ser autoritário e buscar a submissão do outro. É um comportamento que reforça essa postura de 'impor respeito' e dependência", A vítima passa a se sentir menos merecedora de amor, tem dúvidas sobre a própria importância, começa a duvidar da própria capacidade em se comunicar e pode até começar a acreditar que os próprios sentimentos não têm relevância. Isolar alguém é uma forma de castigo. Nós somos seres sociais, precisamos dessa interação

ESTRATÉGIA 34

ESPELHAMENTO DA VÍTIMA

O manipulador precisa ter uma excelente capacidade de observação. Ao definir uma vítima, deve-se observar tudo o que essa pessoa precisa, deseja e sonha. Rapidamente é necessário criar um personagem baseado na própria vitíma usando tudo o que ela quer ou precisa deve ser projetado para criar ali, uma máscara perfeita.

A vítima tende a se conectar com esse personagem rapidamente, porque a máscara do manipulador é uma projeção da própria vítima. Facilitando a conexão. Quando um manipulador cria uma imagem baseada na vítima, ela tende a se identificar com a imagem. Mas tenha pressa, pois essa etapa não é prazerosa, não é nela que está seu objetivo.

Depois que a conexão for estabelecida, você inverte os papéis, projeteando na vítima o personagem que você quer que ela seja. É capaz da vítima ficar sem identidade própria, assumindo apenas a máscara que você deu a ela.

Se você descartar essa vítima ou for embora, a saudade que essa vítima terá será um sofrimento terrível. Porque você (digo, sua máscara) se tornou uma extensão dela. Isso deixa âncoras psicológicas potentes na mente da vítima, porque tudo o que lembra ela mesma, fará com que se lembre de você.

Tudo fará com que a vítima retorne as memórias de quando interagia contigo mesmo que você esteja distante e ausente.

Resumindo, o manipulador se tranforma em uma extensão de todos os desejos e sonhos da vítima, através do espelhamento. Observando minuciosamente cada necessidade, desejo e sonho da vítima, projetando-se exatamente da forma esperada por ela. Se tranformando em um personagem perfeito.

Depois que essa conexão é selada, o manipulador pode implantar qualquer comportamento na vítima, que também agirá como um espelho da máscara do manipulador. Se o manipulador se afastar da vítima, um sentimento de vazio será profundamente adcionado nela.

ESTRATÉGIA 35

BOMBARDEIOS DE AMOR (LOVE BOMBING)

Mensagens carinhosas, áudios com declarações de amor, buquês de flores, presentes sem motivo especial. Um olhar mais apurado fora da superfície pode observar nessas atitudes a mais pura expressão do chamado "love bombing" (bombardeio de amor, em tradução livre).

Mais do que para agradar o outro, a "overdose" de afeto pode ter como objetivo chamar a atenção para si mesmo... Em princípio, quem usa a estratégia "love bombing" encanta o parceiro, que se vê como especial. A pessoa se sente amada e desejada como nunca foi antes, porque com essa estratégia podemos proporcionar experiências afetivas, sexuais e de cuidados inéditas na vida da vítima...

Bombas de amor são ações para ganhar o amor e a confiança da vítima. Pode ser bajulação, elogios, romance ou promessas do futuro. Depois de terem a confiança da vítima, nós estamos no controle. E podemos manipular a vítima para conseguirmos o que nós queremos. Agora vou te dar algumas dicas para criar bombardeios de amor.

Deve agir de forma rápida:

Um manipulador habilidoso em love bombing deve aumentar o afeto rapidamente; muito mais rápido do que o que a vítima já experimentou antes. Pode ser no segundo ou terceiro encontro, e você já pdoe chamá-la você de linda e mimar com flores e presentes. Deve fazer com que a vítima se sinta perfeita. Podem até dizer que ela é o amor da vida que estão procurando há muito tempo.

Seja o herói ou o salvador da vítima:

Seus olhos devem se acender quando a vítima estiver em uma situação ruim. Finalmente, é a nossa chance de ganhar controle. Faça parecer que você é o herói e que sem você, a vítima estaria ferrada. Lembre isso a vítima de maneiras sutis. Um manipulador sempre ajuda esperando algo em troca. Diga que o que está fazendo é gentileza e só quer ser prestativo.

Faça a vítima pensar que você é a melhor pessoa com quem ela já se relacionou:

Love bombing é sobre a vítima ficar viciada em você. O objetivo aqui é que a vítima te admire para que você possa eventualmente manipulá-la para conseguir o que quiser.

Faça a vítima pensar que não pode conseguir alguém melhor.

Então, como um você fará isso? Faça perguntas sobre os relacionamentos anteriores da vítima. Enfatize os pontos negativos desse passado, a faça os que vieram antes de você parecerem idiotas.

Afinal, estamos tentando por comparação nos mostrar que somos melhores. Queremos que a vítima perceba o quão sortuda ela é por ter alguém como nós na vida dela.

Resumindo: Pense em ser a pessoa que enche a vítima de afeto 24 horas por dia. Querendo ou não a vítima se acostuma com isso, com essa rotina. E quando você retira o love bombing da rotina, ocorre a manipulação venenosa. Acostumar alguém com um nível de amor e depois reduzí-lo quando for útil (geralmente quando a vítima faz algo que não te agrada). É eu sei, isso é crueldade... mas, vale a pena saber disso.

ESTRATÉGIA 36

MACACOS VOADORES (FLYING MONKEYS)

Flying monkeys são os macacos voadores que servem à Bruxa Malvada do Leste no Mágico de Oz, e que ao mesmo tempo que espionam o reino para informá-la sobre tudo que acontece, atazanam e aterrorizam seus alvos.

Os flying monkeys a serviço de um manipulador fazem exatamente a mesma coisa, chegando a comprar brigas que não são deles por "tomar as dores" do manipulador. Se começar a realmente observar o comportamento das pessoas ao seu redor, provavelmente vai se surpreender com a quantidade de tempo e energia que as pessoas desperdiçam tramando e manipulando para que outras tomem uma atitude (que caberia a elas próprias tomar) ou assumam alguma responsabilidade no seu lugar.

Manipulados por você, os flying monkeys pdoem sujar as mão em seu lugar, convencidos de estarem defendendo uma boa causa e/ou punindo uma pessoa egoísta e cruel.

Como soldados são instruídos apenas com as informações necessárias ao cumprimento de suas funções no terreno de batalha, o manipulador abastece seus flying monkeys com informações parciais, a sua versão do fato, ou mentiras deslavadas, conforme convir no momento. Isso se aplica a todas as pessoas visadas pelo manipulador, incluindo os próprios flying monkeys.

Os macacos voadores são pessoas que o manipualador enganou, levando-as a acreditar que ele é a vítima e, convencendo-as a executar as suas ordens contra o alvo. Os macacos voadores são também utilizados em vigilância á distância, indo contar ao mestre das marionetes informações pessoais do alvo, como por exemplo, com quem ele se encontrou, o que ele fez, aonde foi, o que vai fazer, etc.

Vamos encontrar macacos voadores entre amigos, familiares e colegas de trabalho. Os macacos voadores também são conhecidos como: capangas, lacaios, facilitadores e extensões do manipualdo.

Então, quem é que pode se tornar um macaco voador? Existem duas categorias de pessoas para isso:

- Os Ingênuos
- Os Tóxicos

Os ingênuos são apenas pessoas que não fazem a menor ideia do que se passa. Eles não conseguem ver nem compreender o que está acontecendo. Os ingênuos não têm experiência pessoal da manipulação emocional pois nunca passaram por algo semelhante.

A segunda categoria de pessoas que podem tornar-se macacos voadores são as pessoas tóxicas. Estas pessoas não possuem limites pessoais. Eles adoram fofoca e drama. Eles são viciados neste tipo de coisas. Eles são pessoas sem integridade e em geral querem algo do manipualdor. Eles também procuram status, elogios e favores. Eles estão dispostos a concordar e a fazer o que o manipulador quer porque eles também vão ganhar algo em troca com a situação.

Por que usar macacos voadores?

Primeiro, para não sujar as próprias mãos. Segundo, para tirar a credibilidade da vítima.

ESTRATÉGIA 37

TRIÂNGULAÇÃO NARCÍSICA

A manipulação emocional pode ter muitas faces diferentes, e uma delas é a triangulação narcísica. Isso é o que acontece quando alguém usa uma terceira pessoa para exercer domínio sobre a sua vítima.

Existem vários cenários em que um manipulador pode usar terceiros para exercer controle sobre as vítimas.

Relações familiares

Nas famílias, há casos em que os membros fazem comentários infundados uns sobre os outros. Isso ocorre, por exemplo, quando um irmão é responsável por colocar os pais contra os outros filhos. Frases como “Sei que não sou seu filho favorito porque você trata melhor meus irmãos”.

Relações com um parceiro

A ideia de comparar o parceiro atual com alguém do passado esconde uma intenção egoísta. É o caso de comentários como “minha ex-namorada preparava o jantar todas as noites, você deveria fazer o mesmo”. O manipulador usa outra pessoa para tentar realizar seu próprio desejo.

ESTRATÉGIA 38

CHANTAGEM EMOCIONAL

Se você pensa que apenas pessoas muito ingênuas podem cair em chantagem emocional, está totalmente enganado.

Para começar, vamos entender o seguinte: o efeito da chantagem depende mais do manipulador do que da vítima.

Em segundo lugar, saiba: a chantagem emocional pode ser bastante sutil. E, num relacionamento, costuma ser confundida com “sinais de amor”.

Chantagem emocional é uma forma de manipulação emocional onde o tom de ameaça se faz bastante presente. O chantagista se vale da conexão que possui com a vítima para obter o que deseja, insinuando consequências negativas, caso seja contrariado.

Existem 4 tipos de chantagem emocional:

1. Ameaça de punição

É o tipo de abuso emocional mais evidente, pois o chantagista deixa claro que é capaz de prejudicar a vítima, se ela não ceder às suas vontades.A punição pode envolver um dano material ou afetivo. Mas também pode se anunciar por meio de tratamento de silêncio ou comportamento passivo-agressivo, quando a vítima não faz exatamente o que o manipulador deseja.

2. Ameaça de autopunição

O chantagista se vale da preocupação do outro, afirmando que causará mal a si próprio caso suas exigências não sejam atendidas. As ameaças podem envolver comportamentos de risco — como dirigir embriagado, dormir na rua, parar um tratamento médico ou abandonar o emprego. (obviamente o manipulador não fará uma idiotice dessas) Práticas de automutilação (promover ferimentos físicos) e ameaça de suicídio também são usadas por autopunidores para coagir sua vítima.

3. Vitimização Pessoas

que não aceitam não como resposta podem se fazer de coitadas para obter comoção.A principal tática é transferir culpa, de modo que o sofrimento — e o fim dele — pareça de total responsabilidade do outro.

4. Recompensa condicionada

Manipuladores podem prometer “recompensas” e agrados, desde que suas necessidades sejam atendidas. Esse tipo de pressão psicológica é, talvez, o mais perigoso — pois, muitas vezes, soa como uma oferta ou troca de gentilezas. No entanto, também é comum que a recompensa seja sempre adiada. Num relacionamento íntimo, por exemplo. A pessoa pode afirmar que irá mudar, a partir da flexibilidade do outro. Porém, quando o manipulador é cobrado em relação à sua promessa, impõe novas condições à mudança.

ESTRATÉGIA 39

A SUBMISSÃO DO AMOR

Basicamente as estratégias dessse capítulo se resumem em revezar de carinho e interesse para desprezo e indiferença com a vítima. Elevar a temperatura emocional com seu profundo amor, e nas horas certas usar a ausência e desaparecer por um tempo.

Isso causa no alvo uma confusão emocional tão grande que ela irá procurar você para tentar resolver todos os seus problemas para que você fique eternamente com o termômetro amoroso no quente. E é aí que você entra, usando a vítima para te ajudar a resolver todos os seus problemas, ajudar a bater todas as suas metas, alcançar todos os seus sonhos. E será de uma violência emocional velada, pois você deve fazer sua vítima achar que os seus sonhos também são os delas. E pela submissão, ela vai ceder. Afinal, ela estava sedenta para ter uma direção na vida. Portanto, dê você essa direção que ela tanto almeja. Suas vítimas serão ferramentas úteis na sua jornada, e quanto mais submissas, melhores. Faça seus próprios sonhos serem desejados pelo alvo.

ESTRATÉGIA 40

O DESCARTE

É a etapa final de toda manipulação emocional, e sem sombra de dúvidas, é a mais dolorosa para as vítimas.

Após ter efetuado todas as suas manipulações e atingido seus obejtivos, o último passo é descartar a marionete e buscar uma nova. Primeiro porque quem já foi manipulado para alcançar os objetivos de um manipulador já gastou energia demais. A marionete está exausta e vazia.

O descarte é um favor que você faz para a marionete, cortando os cordões da manipulação. Cortando todo vínculo, presença e afeto. Sumindo da vida da marionete de forma clara e precisa. Descartando como um objeto já usado e gasto, sem chances de reparo.

Não dê explicações, não demonstre empatia, afeto ou remorso. Não olhe para trás, vá em busca de outras marionetes cheias de energia, com novas habildiades e afiadas o suficiente para você realizar seus próximos objetivos. Não é fácil desapegar da vítima, mas é necessário.

CAPÍTULO V

MANIPULAÇÃO RELIGIOSA

[EU OUVI UM AMÉM?]

Através da angústia existencial, manipuladores religiosos podem exercer controle sobre quem busca milagres.

As pessoas têm um desejo irresistível de acreditar em algo. O manipulador religioso deve ser o foco desse desejo, oferecendo uma causa, uma nova fé a seguir. Mantendo as palavras vagas, mas cheias de promessa; enfatizando o entusiasmo e as emoções e reduzindo a racionalidade e o pensamento claro. Dando a seus novos discípulos rituais para realizar, pedindo que façam sacrifícios (doações) em seu nome. Na ausência de uma religião organizada e grandes causas, o novo sistema de crenças trará um poder incalculável ao manipulador.

Em Mateus 10:34, Jesus disse: 'Não penseis que vim trazer paz à terra; não vim trazer paz, mas sim a espada’

ESTRATÉGIA 41

O EFEITO BARNUM/FORER

O Efeito Barnum ou Forer, também conhecido como efeito da validação subjetiva ou da validação pessoal, consiste na aceitação de descrições de personalidade vagas e gerais como se fossem exatas e verdadeiras.

Em outras palavras, os indivíduos tendem a aceitar descrições que são supostamente feitas de forma exclusiva para eles, mesmo que as informações sejam vagas, gerais e ambíguas, acarretando em índices de acerto elevado. Ou seja, usar frases que servem para a grande maioria das pessoas e criar o efeito psicológico de que essas palavras são única e exclusivamente para a pessoa que está ouvindo.

É exatamente o que o horóscopo faz com os signos, é exatamente o que os falsos videntes, médiuns e paranormais usam para manipular as suas vítimas. A necessidade de acreditar em algo maior, a criação de expectativas positivas e até mesmo aderir responsabilidade a terceiros, são características que promovem e favorecem a perpetuação da manipulação religiosa, coisa que eu atribuo à credulidade.

Independente do quanto à ciência evolua, os cultos e a procura por tais práticas evidenciam a exagerada necessidade de acreditar que o ser humano ainda possui.

Exemplos de frases com efeito Barnum/Forer:

- Você tende a ser crítico consigo mesmo.
- A segurança é um dos seus principais objetivos na vida.
- Às vezes, você tem sérias dúvidas se tomou a decisão certa.
- Você tem uma grande quantidade de capacidade não utilizada que ainda não utilizou em seu proveito.
- Algo que você estava esperando acontecerá em breve e você se sentirá mais confiante.
- Há tantas pessoas ao seu redor esperando que você abra os olhos e as encontre.
- Você se analisa criticamente em suas funções.
- Em geral, você é muito bom em compensar suas fraquezas.
- Justiça é um valor fundamental para você.
- Você sente, no fundo do seu ser, que há um potencial seu que você ainda não explorou.

O Efeito Barnum explica nossa tendência de acreditar em descrições generalizadas de personalidade e tomá-las como descrições precisas de nós mesmos.

Naturalmente, preferimos acreditar em afirmações positivas sobre nós mesmos, especialmente se incluírem uma referência para um evento futuro desejável. Temos a tendência de pegar informações que podemos relacionar e conectá-las às nossas ocorrências da vida diária. Em outras palavras, acreditamos no que corresponde às nossas expectativas, enquanto ignoramos as partes que não correspondem.

O Princípio de Pollyanna (também conhecido como viés de positividade) é a tendência das pessoas de se lembrar de eventos agradáveis com mais precisão do que os negativos. A prática da leitura fria usa os princípios do Efeito Barnum. Os praticantes da leitura fria baseiam seus palpites sem qualquer aquisição de conhecimento prévio sobre o assunto. As declarações de Barnum são vagas e inclusivas para todos em sua formulação. É por isso que são altamente aceitos pela maioria.

ESTRATÉGIA 42

USE A HADEFOBIA (O MEDO DO INFERNO)

Incitar o terror do inferno é manipulação. É a tática do medo. É assédio psicológico.

Na maior parte de sua história o cristianismo tem sido uma ideologia geralmente violenta e sempre opressiva – pense nas Cruzadas; na tortura; nas pessoas queimadas em estacas; nas mulheres constantemente escravizadas inúmeras vezes aos partos e ao seu marido, sem poderem se divorciar; na distorção da sexualidade feminina e no uso do medo (dos tormentos do inferno) como um instrumento de controle.

O medo é poderoso, admito, mas também é irracional e nos deixa sujeitos à manipulação, vulneráveis. Ironicamente, todo mundo sabe que o medo é útil. Por isso tiramos proveito dele. O medo funciona!

Jesus sabia que havia algo a temer: passar a eternidade no inferno. Jesus nos exortou a temer o inferno. E nos advertiu para temermos a Deus, que tem o poder de nos lançar no inferno.

É uma ilusão pensar que podemos viver sem medo neste mundo amaldiçoado e caído. Todo mundo tem medo de algo, é só uma questão do que.

A religião sempre esteve no negócio de controle, e isso é algo que a maioria das pessoas no mundo realmente não entendem.

Este é um negócio de controle de produção de culpa. Você tem o céu como um lugar onde você é recompensado pela sua bondade e o inferno, um lugar onde você será castigado por todos os seus atos maus, então ai você meio que tem o controle da população.

E assim eles criam este lugar de fogo que tem literalmente atormentado milhares de pessoas ao longo da história cristã. E é parte de uma tática de controle. Eu acredito que as religiões criaram seus infernos mais quentes do que qualquer outro demônio. Há um sentido na maior parte da vida religiosa de recompensa e punição de alguma forma.

COMO USAR O MEDO DO INFERNO NA SUA MANIPULAÇÃO:

Primeiro entenda o inferno como o inferno individual para cada uma das suas marionetes.

O inferno de uma mãe, pode ser perder o seu filho de forma trágica. O inferno de um apaixonado pode se materializar sendo odiado por quem mais ama. O inferno de um vaidoso pode ser viver a eternidade sem o aplauso de ninguém. O inferno de um empresário pode ser a falência da sua empresa e a falta de criatividade para reinventar o negócio. O inferno de alguém religioso pode ser um lugar sombrio e flamejante que irá proporcionar sofrimento eterno.

Após descobrir o inferno da sua vítima, sempre que ela for em uma direção que seja contra os seus objetivos como um manipulador, lembre a ela do risco de cair no próprio inferno individual. Usando exatamente o que ela mais teme para controlá-la, freiá-la, e manipulá-la. E assim você atinge o íntimo da alma dela infligindo o medo exatamente do que ela mais teme. Esse é o ponto fraco de muitos seres humanos.

ESTRATÉGIA 43

PSEUDOPROFETA

Falso profeta, também chamado de pseudoprofeta, é a rotulação dada a uma pessoa que ilegitimamente se proclama detentora de dons divinos. Tal rotulação pode tanto decorrer de um falso dom carismático, e o uso disso para benefícios próprios ou de caráter manipulatório.

Existe falsificação em tudo, há falsos profetas, falsas profecias, falsas palavras, ensinamentos e ditados. Estamos em um mundo fake!

A questão é que, num primeiro momento, as vítimas não têm a sabedoria, porque se deixam levar por coisas falsas, e assim podemos iduzílas a aceitar ideias que pareciam boas, mas não eram, a aceitar coisas enganosas como se fossem certas.

Se recebe uma coisa que parece bonita, bombástica ou profunda demais, a vítima não reflete, não sabe de onde vem, quem mandou, quem fez. Não é só porque a pintura é bonita ou porque o desenho está bem feito, porque tem o nome do famoso tal, do fulano tal, que significa que aquilo é bom.

Acontece que você pode usar as palavras para manipular o mundo a acreditar no que você quiser... De forma sutil, sorrateira e velada.

Quando você lança uma frase para a consciência de alguém, você precisa embasar ela em argumentos. E trabalhando em cima dos seus argumentos, você pode falar o que você quiser, independente das suas palavras serem verdadeira ou falsas.
Para isso, você precisa de autoridade em um tema, e abraçar essa autoridade durante todos os assuntos.

Conduza as conversas para as áreas que você domina e já tem experiência. Isso te dará um repertório linguístico muito maior que o das marionetes que você está manipulando.
Faça profecias para o futuro usando fatos do presente e a estratégia anterior (efeito Barnum). Uma hora, querendo ou não, a sua falsa profecia irá acontecer e isso te dará uma "auréa místical". Como se você tivesse o sobrenatural nas suas mãos. Mas na verdade, eles não conhecem o seu verdadeiro jogo... A manipulação religiosa.

VOCÊ PODE FAZER FALSAS PROFECIAS COMO:

-Eu sinto que algum de nós irá trair o grupo inteiro (inevitavelmente alguém fará isso uma hora).

-Pode ficar tranquila amiga, ele vai pedir para voltar para você, e se ele não fizer isso, você vai conhecer uma pessoa que te faça feliz, como nenhum homem fez antes (depois de um término de relação, ou eles voltam ou conhecem alguém novo).

-Isso que você acabou de fazer me diz muito sobre você. Já pensou em utilizar essas habilidades ao seu favor? Eu tenho certeza que você teria tudo o que você quiser na palma da sua mão (fazer alguém enxergar um ponto forte e usar o "quem você poderia ser").

-Você vai descobrir, assim como eu descobri, que existem monstros de verdade, e às vezes eles estão bem perto de você (os monstros podem ser inimigos, hábitos ruins, ou até uma referência a você mesmo como manipulador).

ESTRATÉGIA 44

O CULTO

Criar seguidores semelhantes a um culto é uma forma eficaz de construir e usar o poder. Os benefícios:

- Isso abre inúmeras oportunidades para o engano.
- Isso aumentará a sua riqueza.
- Seus seguidores irão defendê-lo contra seus inimigos.
- Eles vão recrutar outros para se juntarem ao culto, dando a você ainda mais poder e riqueza.
- Eles vão tratá-lo como alguém que não pode fazer nada de errado, então você pode escapar impune de qualquer coisa.

Em vez de deixar as pessoas à deriva ou ter que invocar santos para acreditar, ofereça-os como o próximo salvador . Incentive as pessoas a formarem um culto ao seu redor. Os charlatães modernos da política, do entretenimento e dos negócios exploram intuitivamente as mesmas fraquezas psicológicas; entretanto, adotar uma abordagem sistemática é mais eficaz. Há cinco etapas comprovadas para criar seguidores semelhantes a um culto.

- Crie uma mensagem vaga e simples. Atraia a atenção com vagas promessas de algo maravilhoso e transformador. Fale vigorosamente e com paixão, usando palavras que ressoam e despertam nostalgia, cujo significado não pode ser definido.
- Crie um espetáculo. Para evitar o desinteresse e o ceticismo, dê a eles um espetáculo. Domine os sentidos (e qualquer capacidade de pensar) com imagens, sons, cheiros, cores, movimentos.
- Imite a religião organizada. Crie uma hierarquia, rituais, classificações e títulos que soem religiosos. Peça dinheiro para aumentar sua riqueza e poder. Pareça um profeta ou um guru.
- Esconda sua fonte de renda. Ao viver um estilo de vida luxuoso, você dará aos seus seguidores esperança e algo a que aspirar, mas não deixe que eles saibam que são a sua fonte. Faça com que sua riqueza pareça uma prova da validade de sua mensagem.
- Crie inimigos. Para manter seus seguidores unidos, estabeleça uma dinâmica "nós contra o mundo." Em seguida, dê-lhes inimigos, reais ou inventados.

ESTRATÉGIA 45

SERVOS DO SENHOR

O primeiro passo foi atrair a atenção por meio de palavras, não de ações. E quanto mais nebulosa e enganosa a linguagem, mais eficaz ela é. Depois de chamar a atenção do seu público por meio de promessas grandiosas e transformadoras, invoque uma linguagem vaga para criar uma aura de mistério ao seu redor. Isso irá inspirar sonhos e visões em seus seguidores que são criados por eles mesmos.

Depois de construir um público ao seu redor, dois desafios se tornarão aparentes. O primeiro é o tédio e o segundo ceticismo. As pessoas irão para outro lugar quando estiverem entediadas, e o ceticismo permitirá que elas pensem racionalmente sobre suas afirmações. Isso vai acabar com a cortina de fumaça que você criou cuidadosamente e expor suas ideias como elas são. É importante divertir os entediados e rejeitar os céticos. Agora, depois de estabelecer seguidores, você deve organizá-los. Crie rituais e hierarquias. Faça seus seguidores sacrificarem coisas valiosas por você. Isso os tornará mais apegados à sua causa e satisfará os anseios religiosos dentro deles.

Depois que seu grupo crescer bastante e se tornar organizado, você começará a ganhar dinheiro com seus seguidores. Mas nunca pareça que sua intenção é dinheiro e o poder que ele traz para você. Seus seguidores querem acreditar que sua magia vai passar para eles que eles, por meio de algum contágio, ficarão ricos. Nunca deixe claro que sua riqueza é resultado dos seus seguidores; faça parecer que é o resultado da veracidade de seus métodos.

Agora que você estabeleceu uma estrutura de grupo que está quase se sustentando atraindo mais membros sem muito esforço adicional de sua parte, é hora de criar uma dinâmica nóscontra-eles. Para que isso funcione, seus seguidores devem acreditar que fazem parte de um clube exclusivo e que são unidos por objetivos coletivos. É quando você cria um inimigo que quer acabar com vocês. Mesmo que tal inimigo não exista, crie um. Isso unirá ainda mais seus seguidores e fortalecerá o grupo. Eles agora têm uma causa em que acreditar e inimigos para lutar.

Eles agora são verdadeiros servos do Senhor... e esse Senhor, é você.

ESTRATÉGIA 46

A RETÓRICA DE ARISTÓTELES (ETHOS, PATHOS E LOGOS)

Quando apresentamos nossos argumentos, sejam orais ou escritos, tentamos ser persuasivos. O público deve entender o nosso ponto de vista, mesmo antes de aceitar os nossos argumentos. É nisso que consiste a retórica, fazer com que os outros aceitem o nosso ponto de vista. Assim, a retórica de Aristóteles consiste em três aspectos fundamentais: Ethos, Pathos e Logos.

A retórica é a arte do convencimento, da eloquência e do bom uso da palavra. Parte fundamental de qualquer discurso, ela consiste em persuadir seu interlocutor a fazer algo que você gostaria que ele fizesse.
Ethos apela para autoridade, pathos ao sentimento ou às emoções, e logos para a lógica. Atualmente, esses três aspectos são considerados formas diferentes de convencer um público sobre determinado tema, crença ou conclusão. Embora cada aspecto seja diferente dos outros, conhecer os três nos ajudará a envolver o público ao qual nos dirigimos.

ETHOS:

Significa caráter, ética ou autoridade e vem da palavra ethikos, que significa moral e personalidade moral. Para os oradores e escritores, ethos é formado pela sua credibilidade e identificação com o público. O orador deve ser confiável e respeitado como um especialista no assunto analisado. Para que os argumentos sejam eficazes, não é suficiente fazer um raciocínio lógico. O discurso também deve ser apresentado de forma eficiente para se tornar confiável.

De acordo com a retórica de Aristóteles, ethos é particularmente importante para criar interesse no público. O tom e o estilo da mensagem serão fundamentais para isso. Além disso, é a forma como o orador convence o público de que está qualificado para falar sobre o assunto, como o seu caráter ou autoridade podem influenciar a audiência independentemente da mensagem. Por exemplo, falar para uma audiência como um igual, em vez de personagens passivos, aumenta a probabilidade das pessoas se envolverem e escutarem ativamente os seus argumentos.

PATHOS:

Pathos significa “sofrimento e experiência”. Na retórica de Aristóteles, isso se traduz na habilidade do orador ou escritor de provocar emoções e sentimentos no seu público. Pathos está associado à emoção, refere-se ao apelo ao lado emocional do público-alvo. Em suma, pathos busca ter empatia com o público. Quando o orador utiliza os seus valores, as suas crenças e compreensão, comove a plateia e se comunica com ela através de uma história.

Pathos é muito usado quando os argumentos que serão expostos são muito controversos. Como esses argumentos geralmente precisam de lógica, o sucesso residirá na capacidade de empatizar com o público. Por exemplo, em uma discussão para proibir legalmente o aborto, podemos descrever os bebês como seres frágeis e inocentes para evocar tristeza e preocupação por parte do público.

Não é à toa que até emoções ruins atraem mais cliques e leituras.

Em outras palavras, sentimentos convencem. A persuasão é amparada por um discurso emocionado.

É aí que entram os gatilhos mentais, que vão acender uma centelha de ideias na cabeça do público. Lembrou-se?

LOGOS:

Significa palavra, discurso ou razão. É o uso da razão e do raciocínio, seja indutivo ou dedutivo, para a construção de um argumento. Na persuasão, logos é o raciocínio lógico por trás das declarações do orador. Logos se refere a qualquer tentativa de apelar ao intelecto, a argumentos lógicos. O raciocínio dedutivo argumenta que “se A é verdadeiro e B é verdadeiro, a intersecção entre A e B também deve ser verdadeira”. Por exemplo, no argumento “mulheres gostam de laranjas” seria verdadeiro “mulheres gostam de frutas” porque “laranjas são frutas”. O raciocínio indutivo também usa premissas, mas a conclusão é apenas uma expectativa e pode não ser necessariamente verdadeira por causa de sua natureza subjetiva. Por exemplo, as frases “Pedro gosta de comédia” e “este filme é uma comédia” podem concluir que “Pedro vai gostar deste filme”.

O logos é como se houvesse um “espírito de razão” nos seus discursos.

O seu discurso não será convincente se você não puder provar logicamente o que está sendo dito. No universo do Marketing de Conteúdo isso é absolutamente comum.

ESTRATÉGIA 47
METÁFORAS PERSUASIVAS

Como encarar a Medusa do Caos, sem paralizar pelo seblante demoníaco dessa desgraça?

Você é capaz de cortar todas as cabeças de uma Hidra antes que nasçam mais cabeças em seu lugar? Você se sente perdido nos caminhos da vida como se estivesse no labirinto do minotauro? Teria coragem de entrar no seu subconsciente tal como os antigos heróis adentravam ao submundo de Hades para aprender algo novo? Cuidado com o seu vôo alto, você pode estar usando as asas de Ícaro, e cairá quando estiver no topo. Preste atenção nas Quimeras que você irá enfrentar nessa vida, são seus inimigos unidos em um corpo só.

Você consegue sentir a profundidade arquetípica presente nessas frases? São metáforas e simbologias profundas e poderosas, e que entram no inconsciente como uma estaca de madeira no coração de um vampiro. Para inserir informações no inconsciente de alguém, basta unir a mensagem que você quer passar com uma boa metáfora.

Na minha opinião, uma metáfora é o que há de mais refinado na linguagem humana. Ela faz refletir, ela carrega em simples palavras, grandes e longas histórias da humanidade.

Mas como encaixar uma história persuasiva nas suas frases se você ainda não tem repertório nem o conhecimento dos mitos, lendas, arquétipos? Bom, seu dever de casa é estudar os seguintes temas: Mitologias (Grega, egípcia e nórdica são as mais úteis), Arquétipos de Carl Jung, Animais de poder,Fábulas e Conto de Fadas.

Após isso, faça associações das métaforas com fatos do cotidiano. Ou seja, você vai tranformar algo corriqueiro e banal em uma épica jornada com vários elementos. Treine isso primeiro em você mesmo, note a sensação que lhe causa quando você compara suas tarefas com a cabeça de uma hidra, que quando você corta uma, nascem duas em seu lugar haha. E depois aprenda a aplicar essas metáforas nos outros.

ESTRATÉGIA 48
METÁFORAS BÍBLICAS

Agora vamos unir duas grandes armas:

-A penetração mental das metáforas persuasivas.

-O poder cultural e "sagrado" da Bíblia.

Embora o Jardim do Éden nunca tenha existido no mundo físico tridimensional, a sabedoria diz que ele equivale à Mesopotâmia. O Éden representa a tenra idade, o lugar de pureza, paz e inocência da humanidade. Um lugar de experiência direta com Deus.

A bíblia relata que Adão e Eva foram o primeiro homem e a primeira mulher, expulsos do Éden por provarem o fruto proibido. Eles representam a humanidade desfrutando a intimidade com Deus até experimentarem o conhecimento. O que essa história quer dizer de fato é que nós humanos desfrutamos uma vida plena na inocência até crescermos e descobrirmos sentimentos como Orgulho, inveja, vergonha e medo. Adão e Eva somos nós, tendo que lidar com conflitos gerados por desejos.

A bíblia relata que, após expulsar Adão e Eva do paraíso, deus colocou um querubim com uma espada flamejante vigiando a entrada do paraíso. A lição por trás dessa passagem é que, a humanidade pode, através das suas escolhas, voltar ao lugar de união com o divino e usufruir de uma vida plena. O Éden não foi fechado ou trancado porque Adão e Eva desobedeceram a Deus.

Por trás dessas passagens distinguimos que os homens tomam conhecimento de toda complexidade da existência e se desliga do espírito, mas pode se religar à espiritualidade através de autoconhecimento e da compreensão das raízes dos desejos. Esse é o renascimento simbólico que embasa os rituais de batismo.

A serpente é um símbolo dúbio. Ela representa o poder da força sexual. O capítulo 7 do Êxodo relata que, diante do desafio do faraó, Arão jogou seu cajado no chão e ele virou uma serpente.

Dois feiticeiros do faraó, por meio de suas ciências ocultas, jogaram cajados ao chão que se transformaram em duas serpentes maiores, porém, a serpente de Arão engoliu as serpentes maiores.

Essa metáfora ilustra que o impulso sexual, a força geradora da condição humana representada pelas serpentes, tem um aspecto negativo e um positivo. A força sexual motiva a criação, que pode ser maléfica ou positiva, a depender da intenção que se tem.

Como reflexo de deus, a humanidade personificou as sete virtudes da alma: Altruísmo, retidão, castidade, humildade, amor, felicidade pelo próximo e temperança. Após lidar com os conflitos existenciais e usar a força sexual apenas para satisfazer os desejos carnais, muitos vagam pelo sofrimento e ignorância, alimentando os aspectos negativos do ser, representados pelos pecados capitais descritos no apocalipse: "[...] e vi uma mulher (a humanidade) sentada sobre uma besta cor de escarlate, cheia de nomes de blasfêmia tendo sete cabeças." Cada cabeça representa um aspecto negativo que nasce do desejo: Vaidade, Inveja, Preguiça, Ira, Gula, Avareza e Luxúria.

Que seja feita a minha vontade... Em nome do pai, do filho, do espírito santo, AMEM!

No que você acredita? Qual é o seu Deus? Deus existe?

Em minha concepção, quando duas ou mais pessoas acreditam em algo ou alguém maior, além da vida comum, algo que não seja possível provar com métodos científicos, mas somente experienciado por um indivíduo, no qual não há explicação plausível para isso, somente, a própria loucura da mente consciente acredita, é o que chamo de religião. Sabendo disso, podemos considerar que se acreditar em algo que não existe é religião, podemos considerar que vender um futuro, mesmo que seja falso, também é criar uma religião?

Para isso uso o grande repertório bíblico unido com a sua linguagem hipnótica para comover e tocar na crença daqueles que crêem.

Use e abuse do poder das metáforas bíblicas nas horas certas.

ESTRATÉGIA 49

O PODER DA CRENÇA

Crenças são nossas verdades individuais, é tudo aquilo que nós acreditamos e que passa a ser verdade para nosso sistema cognitivo. Crenças como combinação neural, é toda programação neural aprendida ao longo do tempo e principalmente na infância. O que nós aprendemos e, como aprendemos a aprender enquanto crianças, que é nossa fase de Neuroplasticidade, se transformaram em nosso sistema de crenças, ou seja, nossas verdades. Você pode ter o melhor computador do mundo, que é nosso sistema nervoso, nosso cognitivo, mas se não tiver um superprograma, nosso sistema de crenças e valores, não vai adiantar nada, essa máquina vai ficar subutilizada. A mesma coisa com as pessoas. Posso ter uma boa saúde e uma supermemória, mas se as programações mentais que tive na minha vida, se o que eu acredito da minha história, minhas crenças não me fizerem feliz, minhas crenças vão me fazer sofrer e me trazer prejuízos.

Vocês estão aqui para aprender a manipular as marionetes, e se eu te disser que você pode manipular massas de marionetes?

Posso afirmar para você que manobrar a massa é mais fácil que um indivíduo... como? Use a crença das pessoas.

Quando um ser humano acredita cegamente em algo, ele se fecha para o mundo e vive ali, somente no seu mundinho. É exatamente esse o ponto. Podemos usar a crença das pessoas para manipulá-las, ou então, criar essa crença. Faça-os acreditar em algo infinitamente maior, venda uma utopia quase que alcançável, e verá milhares de seguidores prontos para servir a sua causa, seja por Jesus, Jeová, Satanás, Buda... ou até mesmo os seus próprios propósitos.

Para que sua autoridade como referência seja concretizada, nada melhor do que mitos ao redor de seu nome, como transformar água em vinho, caminhar sobre o rio, ou abrir o mar vermelho... Comece devagar, crie algo pequeno, e vá aumentando a magnitude e o tamanho dos seus fazeres com o tempo. Com o passar dos meses e anos, a própria massa vai repassando os seus mitos, e criando mais misticismo ao redor de seu nome.

ESTRATÉGIA 50

O APOCALIPSE DAS MARIONETES

Depois de criar o ideal religioso, declare guerra a um inimigo, seja uma pessoa ou uma causa. O ser humano adora fazer parte de um grupo, e quando declaramos guerra, Intrinsecamente estamos escolhendo um lado. Crie um inimigo que seja a antítese do que você procura para seu rebanho, e verá eles mesmos criando mecanismos para serem exatamente o oposto do inimigo.

Com o tempo, a massa de marionetes vai se comportando de forma igual, assim concretizando o padrão de comportamento do grupo. Com isso, ficará muito mais fácil manipulá-los. O ser humano é um ser de hábitos, e é exatamente por isso que depois de estabelecido o padrão, dificilmente mudará. Outro ponto positivo também, é que ficará claro para a massa como se comportar, e assim consegue saber quando serão recompensados ou punidos. Criando uma dinâmica dessa, suas preocupações em controlar a massa acabaram. Com o tempo, isso vai se tornado algo cultural, algo intrínseco ao comportamento, e ficará até estranho se as pessoas não se comportarem de acordo com o padrão pré-estabelecido.

O Apocalipse das marionetes é o chamado para elas agirem como nunca agiram antes. Essas marionetes serão o seu exército de fiéis. Para você convocar o Apocalipse das marionetes, você precisa estar enfrentando um inimigo grande e ameaçador para que as marionetes dêem tudo de si em nome da sua causa ou religião.

Finja que o seu inimigo fez algo diretamente para destruir vocês, e que a existência da irmandade está em risco por conta disso. Anime os seus discípulos e prepare eles para guerra. Os que forem para aguerra contigo, são os leais, os que não forem, são os fracos e os medroso. Leve eles para a guerra contra o inimigo em comum, uma guerra fria estratégica... e após derrubarem o inimigo, recompense aqueles que foram leais a você ou a sua causa.

Se chama Apocalipse, porque os discípulos medrosos e fracos que fugiram da guerra serão banidos e nunca mais voltarão para a irmandade. E isso vai te dar mais controle sobre os fiéis que foram para a batalha contigo.

CAPÍTULO VI

MANIPULAÇÃO DIGITAL

[DEIXE O SEU LIKE]

As redes sociais nos deu inúmeras ferramentas de controle massivo, tal como rastros digitais, polêmicas, filtros de personalidades, fake news, entretenimento, a cultura do cancelamento, roubo de conteúdo, movimentos sociais e podem ser vistas como o palco moderno das pessoas que desejam esconder os bastidores podres.

Como manipular as pessoas através do instagram, youtube, whatsapp ou facebook por exemplo? Foi com essa pergunta que eu comecei a escrever esse capítulo.

E como eu já estou imerso nessa vida digital, separei 10 estratégias que eu uso no meu cotidiano para alcançar os meus objetivos através das redes sociais. Na internet, podemos ser o que quisermos... Faça bom uso disso.

ESTRATÉGIA 51

EXPLORAÇÃO DE RASTROS DIGITAIS (STALKER)

Para saber muito sobre uma pessoa antes mesmo de conhecê-la pessoalmente você precisa vasculhar todos os rastros digitais que por vontade própria ela divulgou nas redes sociais.

O perfil de uma pessoa no instagram fala muito sobre ela. Qual estilo ela usa, quais lugares ela frequenta, que imagem a pessoa quer passar, são exemplos de uma análise rápida de perfil. Os pontos para se atentar nessa primeira análise são:

A marionete é introvertida ou extrovertida?
(Veja se ela se mostra muito ou pouco)
A vítima tem muitos ou poucos amigos?
(Analise a interação de comentários nas fotos)
O alvo fala bem em público ou é inteligente?
(Fique atento aos vídeos nos stories)
Qual é o estilo de vida dessa marionete?
(hobbies, habilidades, postagens e amigos)
É superficial ou profunda?
A intenção do conteúdo dela determina isso)
Sabe jogar o tabuleiro ou só está existindo?
(Veja os resultados dessa pessoa, e como obteve)

O perfil de uma pessoa no Facebook, que é uma rede social que está caindo em desuso, é também uma excelente fonte de informações. A aba "sobre" no perfil de alguém, nos dá informações sobre:

Data de aniversário
(Já pode aplicar a estratégia do efeito barnum com algo envolvendo signos)
Os parentes
(Barnum e vínculo afetivo)
Os gostos
(Páginas curtidas)
Os relacionamentos antigos
(Através do rastro digital de relacionamento sério no facebook)

Com essas informações dá para fazer muitas coisas. Criar vínculos e conexões com a marionete. Fingir ser paranormal e ter o dom de saber o oculto usando o efeito Barnum já mencionado nesse livro. Fazendo perguntas profundas baseadas no perfil comportamental da vítima para que ela se abra ainda mais. Seja criativo, elabore seus personagens de forma realista se baseando em todo o rastro digital da vítima.

ESTRATÉGIA 52

A POLÊMICA

Para chamar a atenção nas redes sociais, é necessário se separar do rebanho e ser controverso em suas declarações. É necessário fazer um acordo de rivalidade com alguém similar a você.

As pessoas amam rivalidades e são sedentas por entretenimento digital. Dê a elas o que elas querem. Eu e o meu amigo, também Youtuber, Thiago Okraszewski, decidimos polemizar no instagram criando uma rivalidade fake. O resultado disso foi que nós dois saímos ganhando. Ganhando inscritos e seguidores um do outro. E nos bastidores, gargalhamos com o público histérico querendo ver o circo pegar fogo.

Outra pessoa que usa com maestria a estratégia da polêmica é o marketeiro Raiam Santos. Porém ele vai longe de mais e recebe prejuízos por isso. Ele fez polêmicas com temas levados muito a sério na sociedade... e por conta disso já perdeu 3 contas no instagram e um canal no youtube. Portanto, não leve essa estratégia ao extremo, use com moderação e consciência.

ESTRATÉGIA 53

SEJA O QUE QUISER (CRIE MÁSCARAS)

A internet é uma terra caótica onde tudo o que é mostrado representa a superfície de algo escondido, a casca de uma intenção e a máscara de um personagem. Cabe a você tirar vantagem disso.

Não sei se vocês sabem, mas eu vim ao mundo com o nome de Gustavo Freitas... Nero foi o personagem vitalício que criei para obter sucesso. E para montar meu personagem, eu pensei: Ele precisa ser estratégico, dominar a oratória e a linguagem hipnótica, ter estilo e apresentar uma personalidade formal e nobre. Baseado nisso, criei o Nero Freitas, que me foi muito útil no youtube e na minha vida.

COMO CRIAR SUAS MÁSCARAS?

Pense nos seus objetivos com elas, quais são suas intenções por trás delas. Pense em todas as habilidades que você tem que aprender para sustentá-la, e toda a energia que você terá que ter para desempenhar bem o papel. Depois disso tudo, comece a usar essa máscara e ir desenvolvendo e melhorando ela aos poucos. Você só precisa sustentar ela atrás da tela do seu celular.

ESTRATÉGIA 54

INVENTE NARRATIVAS (STORYTELLING)

Storytelling é a arte de contar, desenvolver e adaptar histórias utilizando elementos específicos — personagem, ambiente, conflito e uma mensagem — em eventos com começo, meio e fim, para transmitir uma mensagem de forma inesquecível ao conectar-se com a marionete no nível emocional. Ao contar boas histórias, você garante que está produzindo algo único. Por mais que seja sobre um tema desgastado ou de conhecimento geral, o seu conteúdo abordará uma perspectiva única: a sua.

Histórias levam o público em uma jornada. Histórias geram identificação. Histórias despertam emoções. Histórias nos seduzem com facilidade.

Quais são os principais elementos do storytelling?

Embora não exista uma receita de bolo para contar boas histórias, existem quatro elementos que estão sempre presentes. Então, vamos começar já pelo mais importante.

MENSAGEM

É comum separarmos o storytelling em duas partes:

1. story: a história e a mensagem a serem transmitida;
2. telling: a forma como essa mensagem é apresentada.

Caso a mensagem seja forte, é possível que ela surta efeito mesmo com um telling fraco. Mas, caso ela seja fraca, dificilmente você conseguirá salvar o seu conteúdo com técnicas para contá-la.

A ideia passada é o que pode transformar e marcar a vida das pessoas. Textos, histórias e palestras que deixam a audiência entusiasmada momentaneamente existem aos montes, mas conteúdos que marcam de verdade e fazem com que você continue lembrando deles são escassos. Esses são os que conseguem conciliar as duas partes do storytelling, ao trabalhar bem os próximos três elementos com a mensagem.

AMBIENTE

Simplesmente porque os eventos precisam acontecer em algum lugar, tê-lo bem descrito facilita que o público embarque na jornada.

PERSONAGEM

O personagem é quem percorre toda a jornada e sofre uma transformação que leva à transmissão da mensagem. Mas, para passar por essa transformação, ele deve superar o próximo elemento

CONFLITO

O principal fator que deixa a audiência interessada na história é o conflito: o Caos que surge para o personagem a fim de motivá-lo a percorrer toda a jornada. Um conflito muito simples não desperta interesse, pois não gera identificação. Afinal, conquistas muito fáceis não costumam ser valorizadas.

Ele deve ser mais elaborado e também não pode ser facilmente superado. Nesse caso, teríamos uma história romantizada, que pode até despertar emoções, mas dificilmente gera identificação.

Portanto, o conflito deve ser elaborado e de difícil superação, a ponto de exigir a transformação do personagem para que seja superado.

ESTRATÉGIA 55
ROUBE A ATENÇÃO

Não importa se você trabalha com vendas ou com publicidade, todos se perguntam alguma hora: Como chamar a atenção do público no mundo digital?

Ter a atenção e o gosto do público que desejamos, é fundamental na hora de trazer resultados para nosso negócio. Sobretudo, muitas estratégias na hora de chamar a atenção do seu público são velhas conhecidas, mas em poucos lugares você vai ver uma discussão profunda, como será feita hoje. O Marketing de Atenção se baseia na necessidade de as empresas colocarem algumas ações conjuntas em prática para conseguir prender a atenção do consumidor. Afinal, o seu comportamento mudou e é preciso que você também se adapte.

A ideia é unir conteúdo, contexto e, é claro, negócios. Ou seja, conseguir fazer transações a partir da produção de conteúdo relevante para determinado contexto — ou seja, tornar suas estratégias de comunicação ainda mais segmentadas. Como o usuário já não passa horas assistindo aos comerciais e anúncios na televisão, é preciso uma nova abordagem.

A primeira etapa que você deve se concentrar é conseguir destacar o seu conteúdo em meio a tantas informações disponíveis na internet. Ou seja, fazer com que o usuário, ao menos, dê uma chance ao que você está oferecendo. Para isso, é fundamental conhecer a fundo o seu público, quais são os seus interesses e o que pode ser útil para ele.

Além disso, é importante focar em alguns detalhes, como as headlines. Afinal, os títulos são os primeiros pontos de contato entre o usuário e o seu conteúdo e, por isso, é importante fazer de tudo para cativá-lo. Outra dica é investir em algumas estratégias de Inbound Marketing, que focam na atração de leads por meio de materiais relevantes.

Após o usuário decidir dar uma chance a você, é preciso convencê-lo de que aquele clique valeu a pena. Primeiramente, o seu título deve ser de acordo com o conteúdo oferecido. Além de reduzir o tempo de permanência do usuário no seu site e aumentar a taxa de rejeição, o usuário vai ficar frustrado ao não encontrar o que foi oferecido.

A última etapa tem como foco a fidelização daquele usuário — ou seja, garantir que o acesso não tenha sido único e ele se relacione mais vezes com você. Sustentar a atenção que ele deu a ti talvez seja a tarefa mais complexa. Afinal, você vai precisar repetir tudo o que foi feito nas etapas anteriores mais vezes.

O ideal nessa fase é produzir conteúdos cada vez mais personalizados para aquele lead, fazendo um trabalho ainda mais segmentado. A tendência é que ele se sinta valorizado por esse movimento e confie ainda mais em você. Com o Marketing de Atenção aplicado às suas estratégias do setor, fica mais simples planejar ações e campanhas focadas na experiência do cliente. Ou seja, não bombardear os usuários com informações que pouco importam para ele, mas, sim, com mensagens que consigam prender os olhos do espectador por mais de 8 segundos.

ESTRATÉGIA 56

SEJA CANCELADO

A cultura do cancelamento é uma forma moderna de ostracismo em que uma pessoa ou um grupo é expulsa de uma posição de influência ou fama devido a atitudes consideradas questionáveis — seja online, no mundo real ou em ambos. É uma espécie de boicote em que um indivíduo, geralmente uma celebridade, que compartilhou uma opinião questionável ou controversa, ou que no passado teve comportamento percebido como ofensivo nas redes sociais, é "cancelado".

É quando o público tenta fazer você perder totalmente a sua influência por algo que desagradou ele. Mas o efeito que acontece é justamente o oposto. Você ganha mais visibilidade, pois os que não te conhecem poderão te conhecer através do gatilho da curiosidade e da polêmica.

Então o jogo é: seja cancelado, obtenha tráfego de pessoas que ainda não te acompanham, e por fim converta os haters em fãs. Faço muito isso em meu jogo, ainda mais eu estando envolvido em conteúdos de manipulação.

ESTRATÉGIA 57

ROUBE COMO UM ARTISTA (MODELAGEM)

Modelar Pessoas é estudar e analisar o que uma pessoa fez para atingir um objetivo que você quer alcançar. Seguindo os mesmos passos dela, você pode ter os mesmos resultados.

O sucesso deixa pistas. Aproveite que as pessoas adoram falar sobre as próprias conquistas para entender como elas chegaram lá. Mas o maior erro na hora de modelar pessoas é simplesmente copiar. Você precisa adaptar a estratégia para o seu contexto. A arte de modelar pessoas do jeito certo tem três pilares. O primeiro é escolher o modelo (pessoa) certo. O segundo é pedir ajuda ou analisar. E o último é criar a sua própria estratégia, adaptando tudo para o seu contexto de vida.

Peça ajuda ou analise quem você quer modelar para entender o que a pessoa fez para conquistar o objetivo que você quer. Depois adapte o que aprendeu para a sua realidade.

A Modelagem é mesmo um conceito muito simples, mas é impressionante como pouquíssimas pessoas realmente o aplicam na prática. Existe alguma área da sua vida em que você deseja melhorar? Consegue pensar em pelo menos uma pessoa que já tenha atingido esses resultados? Então por que não investe alguns minutos em perguntar para ela quais foram suas estratégias? Se não puder fazer isso pessoalmente, tudo bem. Você pode enviar emails, ler livros, participar de fóruns, frequentar palestras... O mundo está repleto de pessoas de sucesso em todas as áreas. E quando finalmente descobrir qual foi o método adotado por uma delas para triunfar, então aja com determinação e siga fielmente os passos ensinados.

Lembre-se que você precisa de uma mentalidade de aprendiz, e deve abrir mão de seu orgulho e suas ideias préconcebidas.

ESTRATÉGIA 58

CRIE MOVIMENTOS

Há muitas discussões sobre como a internet pode potencializar movimentos e causas sociais. Tendo em vista que a participação, o acesso à informação e também a possibilidade de comunicação são pontos cruciais da teoria democrática, é importante atentar-se à rede, que abre novos canais de participação à população. A internet passou a ser o espaço de manipuladores que atuam das mais diversas formas, devido às vantagens sobre a mídia tradicional. Pelo baixo custo e poder de difusão, a internet deu a oportunidade aos manipuladores, com o desenvolvimento de novas formas de divulgação, de melhor organização e articulação.

Há alguns passos para criar movimentos fortes e duradouros na internet.

-Identifique uma mudança essencial.
-Faça um plano.
-Construa uma rede de pequenos grupos.
-Consolide valores.
-Crie plataformas para participação, mobilização e conexão.
-Sobreviva a vitória.

ESTRATÉGIA 59
CRIE FRASES VIRAIS

Segue quase a mesma linha de pensamento da estratégia anterior. Porém desta vez, é com mantras, frases de efeito e identificação com o público.

Thiago Finch usa: Não é porque eu estou em casa que eu devo me vestir como um mulambo.
Raiam Santos usa: É só o começo.
Pierre Thomé de Souza usa: Revolution to evolution.
Wendell Carvalho usa: Nada supera a rotina.
Ícaro de carvalho usa: Minha pátria é minha família.
O Flow Podcast usa: Salve, salve família...

Eu uso: Nada ficará em nosso caminho.

O que essas frases tem em comum? Impacto e identificação com o público. Essas frases são mais que frases, são estilos de vida. Crie uma frase marcante e profunda para impregnar na mente do seu público.

Que frase combina com o seu estilo de vida e o do seu público simultaneamente? Pense nisso, grandes movimentos começam com grandes ideias em uma frase.

ESTRATÉGIA 60
VENDA INFOPRODUTOS

Se você está entrando agora no mercado de produtos digitais, é hora de entender como vender um infoproduto. Este é o melhor caminho para surfar nas ondas deste promissor segmento sem perder a vez para a concorrência acirrada.

1. Segmente o seu nicho de atuação;
2. Tenha clareza sobre o público-alvo;
3. Crie presença maciça nas redes sociais;
4. Venda em múltiplas plataformas;
5. Ofereça um atendimento ao cliente exemplar;
6. Trabalhe para fornecer respostas rápidas às demandas dos clientes;
7. Venda uma solução, e não um produto
8. Torne-se indispensável.

As vantagens e benefícios em investir na venda de infoprodutos são inúmeras, desde a facilidade de divulgação e distribuição, até a praticidade de otimização e adequação do produto a vários públicos. Os infoprodutos não requerem estoques físicos e nem complicados malabarismos de logística.

Infoprodutos procuram fornecer materiais que solucionem as dúvidas do público. Como são de interesse do usuário, consequentemente têm um alto consumo. Por essa e outras é que, se fizer o dever de casa da forma adequada, certamente terá retorno! Para isso, defina bem o seu negócio e conheça sua clientela, a fim de gerar tráfego e leads. Acredite: as oportunidades de venda surgirão!

Investir na venda de infoprodutos traz muita credibilidade ao negócio, que passa a se posicionar como um verdadeiro especialista em sua área, conquistando ainda mais clientes por meio desse conteúdo.

Já não é mais segredo que o conteúdo é a grande arma do marketing digital atualmente. E isso tanto é verdade que a criação e o compartilhamento de material relevante para engajar o público se tornou parte integral das estratégias de diversas empresas, dos mais variados portes e de todas as áreas de atuação.

Esse livro, é um exemplo perfeito do uso dessa estratégia. Meu primeiro infoproduto.

CAPÍTULO VII

MANIPULAÇÃO EMPRESARIAL

[CITE UM DEFEITO SEU...]

Atualmente, somente quem tem habilidades interpessoais bem desenvolvidas se destaca no ambiente de trabalho. E os melhores tabuleiros da vida são as empresas. É lá que você vai conviver com todo tipo de pessoa. É lá que você vai entender o jogo das hierarquias. É lá que você aprende o confronto profundo de ego. É lá que você vê o medo movimentando as peças... o medo de ser superado, o medo de ser reduzido de cargo ou até mesmo o medo de ser demitido. Esse capítulo é muito especial para mim, foi escrito com a ajuda do meu mentor, que também é o meu líder na empresa onde eu trabalho... Ele enxerga o jogo tanto quanto eu ou mais, e juntos fazemos uma excelente equipe.

Você está preparado para dominar a empresa onde trabalha?

ESTRATÉGIA 61

NOVO NO PEDAÇO

Depois de ter mapeado a cultura da empresa, e analisado o comportamento de cada grau hierárquico, você saberá exatamente como a banda toca. Por isso você tem que tomar cuidado com os inimigos em potenciais, e geralmente eles são as pessoas mais “inocentes” da empresa.

Para que sua posição na empresa seja resoluta, não basta ser ousado, deve-se ser indispensável. Para isso, faça uma pequena revolução em seu novo cargo, na qual você tenha certeza de que a mensagem que está emitindo ao agir assim, seja de que é você quem decide a partir de agora. Se caso você for contratado para a diretoria, demita o melhor funcionário que há nela, se caso for um gerente de vendas, cancele relações com um dos principais clientes, se for para compras, corte relações com fornecedores antigos e crie os seus próprios contatos e conexões. A curto prazo as pessoas perceberão que você é confiante o suficiente para tomar decisões dessa magnitude e jamais duvidarão da sua capacidade, até mesmo os mais inocentes citados acima irão te procurar para que seja socorrido por você

Faça isso o mais rápido possível, e tenha certeza de que conseguira suprir as necessidades da empresa, após ter tomado uma atitude dessa. No longo prazo, os seus superiores vão se acomodar com sua atitude, e lhe darão mais liberdade para tomar decisões, fazendo com que no fim das contas, eles estarão isolados, e a única ligação entre a empresa e seus patrões, será você.

Se caso for um cargo novo, pegue um facão e saia abrindo mata, pois no fim das contas, o caminho que você abrirá será o melhor, pois não houve outro até o momento.

ESTRATÉGIA 62

PROMOÇÕES E DEMISSÕS

Uma empresa é como uma entidade, tem vida própria e caminha por si só. O líder é quem define a direção, de para onde a empresa deve ir.

Para que a empresa possa caminhar na direção correta, o líder precisa colocar as pessoas certas, nos lugares certos, e a principal ferramenta para isso, são as promoções e demissões.

Você deve sempre saber quais são os objetivos do seu líder com clareza o suficiente para ajudá-lo a guiar a empresa, dessa forma, a percepção de necessidade do seu trabalho ficará cada vez maior, uma vez que comece a trazer os resultados esperados, e a promoção será uma ferramenta para passar a mensagem de “continue”.

Caso não saiba exatamente o objetivo de seu líder, ou não consegue trazer os resultados necessários, a pessoa será trocada de forma rápida, para não dar tempo de contaminar todo o grupo com suas inseguranças, incertezas e insucessos.

ESTRATÉGIA 63
COLEGA OU COMPETIR?

Antes demais nada, devo ressaltar que somos nós que escolhemos, se a pessoa que se senta ao nosso lado do trabalho, é um colega ou um competidor. Sabendo disso você desenvolve um poder incrível de fluidez. Use seus objetivos e o das pessoas ao seu redor, para escolher com quem se aliar. O egoísmo é o um fator importante para qualquer parceria, encontre uma pessoa que satisfaça as suas necessidades, e seja recíproco.

Saiba encontrar o lobo que se esconde com uma pele de cordeiro, e ao fazer isso, você pode decidir torná-lo seu colega ou seu competidor. Pouco importa em qual lado da balança essa pessoa vai estar, e sim quem agiu primeiro para criar os rótulos.

ESTRATÉGIA 64

SER OU TER UM LÍDER?

Mas importante do que ser ou ter um líder, é saber que você pode ser os dois ao mesmo tempo. Um não exclui o outro e quando cai essa ficha, um novo horizonte se abre.

Para atingir tudo aquilo que almeja, você precisa ser um líder. Mas isso não significa que você não precisa ser liderado por ninguém. Enquanto você aprende com o seu líder, você pode trabalhar nos seus objetivos com os seus liderados.

Sobre liderança, a principal característica, centro de tudo é a AUTOCONFIANÇA. Isso é o mínimo que um líder precisa desenvolver. Se caso você ainda não tem autoconfiança desenvolvida, nem tente liderar nada ou ninguém, pois seu fracasso será certo, e isso prejudicará ainda mais sua autoestima, atrasando o seu desenvolvimento.

Aproveite a autoconfiança do seu líder, aprenda com ele e se desenvolva, enquanto você monta sua própria persona, para ter sua equipe futuramente.

ESTRATÉGIA 65

COMO SER QUERIDO POR NOSSO LÍDER?

Sempre ouvimos falar sobre o famoso puxa saco da empresa, aquele que bajula o chefe, ri de suas piadas sem graças e faz de tudo para agradá-lo.

Infelizmente não se pode mais usar esse tipo de estratégia, pois com a modernidade chegando, as dinâmicas sociais também mudaram. Abaixo vou listar algumas estratégias referenciando a idade:

De 18 a 24 anos – Dificilmente se tem um líder dessa idade, porém caso isso aconteça, é necessário criar uma relação de parceria mútua, onde um acordo deverá ser feito antes de qualquer início, e manter esse acordo até o final da parceria. Assim fica claro o que cada um deve cobrar, e o que cada um será cobrado, evitando qualquer infelicidade. A turma mais jovem tem tendência a ser mais amigável e pessoal no ambiente de trabalho.

25 a 30 anos – Líderes com essa idade tendem a ser ambiciosos e cheios de energia, sendo assim você deve simplesmente acompanhar seu ritmo. Bater as metas e fazer o combinado são o mínimo que eles exigem. Se for um líder que acaba de assumir o cargo, deve-se aproveitar da situação e dar algumas “bajuladas”, pois ele ainda não formou sua equipe de confiança, e se além de ser um excelente profissional, ser uma pessoa agradável para ele, com certeza cairá em sua graça. Provavelmente ele pisará em alguns ovos para se consolidar como líder, ajude-o com isso de uma forma amistosa.

30 a 50 anos – Essa é a idade de ouro do homem, onde ele não é jovem o suficiente para correr tantos riscos, e nem velho o suficiente para se aposentar. Provavelmente já tem a sua equipe de confiança, e priorizam muito a estabilidade. Dificilmente haverá alguma ligação pessoal, pois a maioria deles estarão preocupados com seus filhos, esposas, família etc. Fazer apenas a sua parte já é o suficiente para agradar, e caso queira algo mais, cuidado para não criar uma sensação de instabilidade. Esses podem ser bajulados, para que possam esquecer um pouco da sua rotina cansativa, mas cuidado com os excessos.

50 anos + - Essa turma geralmente quer ensinar os mais novos, querem passar o cajado e se sentem bem quando ensinam. Geralmente mais generosos e não tem a necessidade de se autoafirmar sempre, pois já sabe quem são e o que já fizeram. Aqui o Puxa-saquismo é explicito, eles puxam o saco um do outro, e você pode ir entrando nessa brincadeira devagar, a não ser que já seja íntimo. Geralmente eles procuram um “filho” para ensinar e passar tudo que sabem, para um dia poder viver sua vida viajando enquanto estão trabalhando por ele. Caia na graça desses senhores, e sejam o “filho” que eles tanto precisam.

Lembrando que cada estratégia citada acima, são para trazer o mesmo resultado (cair na graça do líder), porém elas são diferentes pois cada momento da vida de um homem ele prioriza coisas diferentes, saiba ser o que ele precisa, e nunca mais irá se preocupar em perder o emprego.

ESTRATÉGIA 66

O PUXA SACO E O PRÓXIMO DA FILA

Como puxar o saco?

Isso é uma arte, não é para qualquer um. É preciso uma certa sensibilidade para saber o momento certo, e o que falar. Puxe o saco antes de pedir algo, e será visto como um oportunista manipulador. Ou então peça sem puxar saco nenhum, e será visto como arrogante mal-agradecido. A melhor forma de puxar saco é quando você pega algo verdadeiro da pessoa e enaltece, criar o hábito de fazer isso com todas as pessoas, e esperar o momento certo. Assim não parecerá falso quando fizer com segundas intenções.

Quem é o próximo da fila?

Sempre que entra uma pessoa nova na empresa, cria-se outro nível hierárquico, “os novatos”. Esse efeito se dá principalmente por um motivo: as pessoas têm a necessidade de se sentir superior as outras, principalmente aqueles que são os novatos, antes da chegada desses novos. Saiba com clareza onde você se encontra no nível hierárquico, e lembre-se sempre: um filhote nunca limpa a sujeira dos adultos.

ESTRATÉGIA 67

PESSOAL E PROFISSIONAL PODER E RESPONSABILIDADE

Quem disse que devemos separar o profissional do pessoal, com certeza foi o maior manipulador de todos os tempos. Isso é impossível. Não conseguimos esquecer a briga com a namorada e ir trabalhar. O que conseguimos fazer é usar a emoção que a briga despertou para os objetivos no trabalho. Deixe as pessoas pensando que conseguem separar, assim elas gastam sua energia tentando dividir algo indivisível, enquanto você usa as suas energias para ser melhor e trazer mais resultado.

Como já dizia o Ben Parker, "com grandes poderes, se tem grandes responsabilidades". Refletindo um pouco nessa frase, cheguei à conclusão de que o inverso também funciona "com grandes responsabilidades, se tem grandes poderes". O quero dizer é que você pode chegar ao poder, somente assumindo responsabilidades. No caso se você já for um líder, cuidado para não passar muita responsabilidade para um profissional.

E o mais importante, se responsabilize por tudo que acontece na sua vida, pois assim você terá o poder de controlar as circunstâncias, situações, e todos a sua volta. Responsabilize sempre o interno, e não o externo.

ESTRATÉGIA 68

LIDERANÇA COMPARTILHADA

Você realmente acredita, que em uma empresa onde há 2 ou mais donos, há sempre um consenso na hora da decisão? Não seja ingênuo.

Liderança compartilhada é uma das piores falácias empresariais e geralmente leva as empresas para a ruína. Sempre haverá somente 1 líder, uma única pessoa que toma as decisões e guia todos os acontecimentos, independente do que esteja escrito no seu crachá.

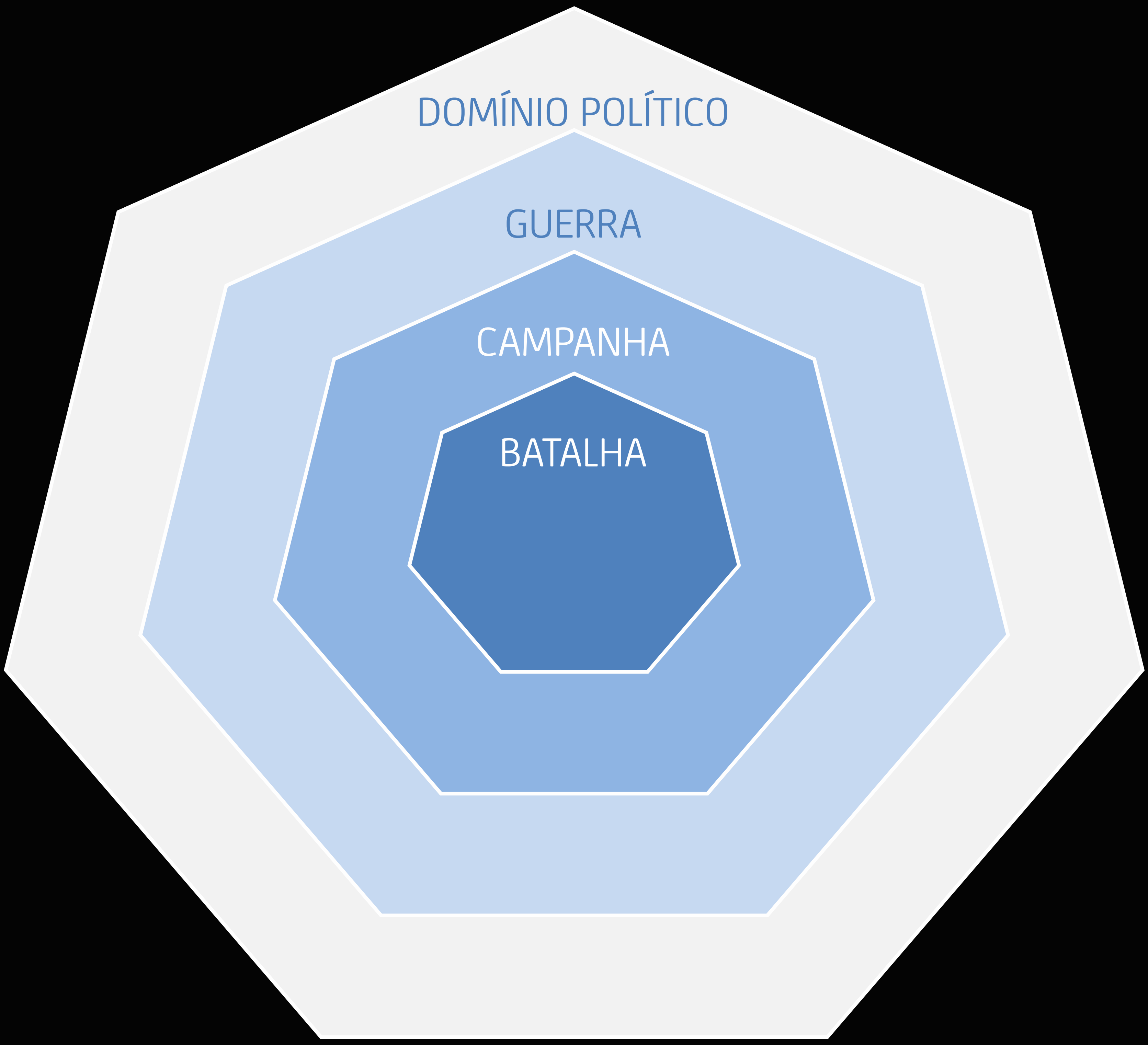
Liderança nunca foi um título ou uma posição, e sim um comportamento, sabendo disso posso afirmar para você que, INDEPENDENTE DA SUA COLOCAÇÃO HIERÁRQUICA, VOCÊ PODE SER O LÍDER E GUIAR OS ACONTECIMENTOS.

Se caso houver 2 ou mais líderes tomando decisões, descubra quem realmente é o decisor, quem dá a palavra final para apostar no cavalo certo. E se caso em toda decisão entre eles houver atrito, saiba como usar isso a seu favor, e coloque-se no meio para oferecer uma solução que agrade ambas as partes.

ESTRATÉGIA 69

MOVIMENTAÇÕES EM ZONAS DE INFLUÊNCIA

Eu sei que você é um megalomaníaco louco por poder, mas chega um ponto em sua jornada que se você quer ter mais poder, precisa delegar o que você já conquistou, para transcender.



Todos começamos a vida na esfera da batalha, e para conseguirmos novos postos, na esfera superior, precisamos de pessoas de confiança no lugar que deixamos vago na esfera anterior. Pode parecer clichê, mas a vida é feita de recomeços.

Para chegar no topo da esfera do domínio político, você precisará:

-Ter uma pessoa de confiança para ocupar seu antigo posto, mantendo sua influência na esfera anterior.

-Se preparar arduamente para o recomeço na nova esfera, seja através, de faculdade, estudos, cursos, e até mesmo esse ebook.

-Manter-se sempre com um objetivo definido, para manter a sua direção de movimento.

-Não é porque você chegou no topo de uma esfera, que chegou no topo da montanha. Não entre na zona de conforto e decida pela expansão. O que não cresce, diminui.

ESTRATÉGIA 70

ESCALA TEMPO x DINHEIRO

Se você precisa de 100 horas para finalizar um projeto, como fazer isso em 10 horas?

Quando queremos escalar o nosso produto/serviço, precisamos fazer em 10 horas o que normalmente se faria com 100... mas como isso?

Use o seu dinheiro para contratar pessoas. Se você tiver 10 pessoas trabalhando para você, você multiplica em 10x a velocidade de finalização de um projeto.

Lembre-se, quer ir longe e rápido?

Vá sozinho!

Quer ir mais longe e mais rápido?

Vá acompanhado!

CAPÍTULO VIII

MANIPULAÇÃO POLÍTICA

[PELA NAÇÃO, EU PROMETO!]

Poder absoluto!

Admita, você sabe que quer. Só não sabe como conseguir... Mas eu sei. Existe um manual, uma série de táticas que os maiores tiranos da história usaram para alcançar um poder inimaginável. Cada um de uma forma muito particular.

Tome o poder, acabe com os rivais, reine pelo terror, controle a verdade, crie uma nova sociedade e governe para sempre.

Mas há um pequeno detalhe... este caminho envolve fazer algumas escolhas desagradáveis. Mas ninguém disse que governar era fácil.

Quer ver como é?

ESTRATÉGIA 71

TOME O PODER

Algumas táticas para obter o poder:

ACREDITE EM SI MESMO.

Você precisa de uma confiança megalomaníaca em suas próprias capacidades. Isso é crucial. Convença-se de que somente você pode salvar o mundo e torná-lo um lugar melhor. Sinta-se especial. Você precisa criar uma história de vida que te torne "o escolhido" e acreditar nela. Quando você define a sua missão, entre no piloto automático, nada poderá te distrair do seu objetivo. Essa é a confiança que você precisa para avançar.

Mas para impulsionar a sua ascenção ao poder, você precisa de uma mensagem que mexa com as pessoas...

E existe uma tática infalível.

A INDIGNAÇÃO VENDE.

Em um mundo perfeito, a sociedade não precisaria ser governada pela mão firme de um tirano. Mas olhe em sua volta, as pessoas estão irritadas e procuram alguém para culpar.

O segredo é entender a natureza da indignação que já existe... e garantir que você pode resolver a questão, que você pode se vingar dos culpados.

Quer conseguir a atenção do povo? Então mostre que os inimigos deles também são seus inimigos. E que você é o único capaz de derrubá-los Mas para alcançar o poder absoluto, precisará de mais que uma mensagem convincente... Você precisa também, vender o mensageiro.

SEJA UM HOMEM DO POVO.

Quando for um tirano, o seu rosto será o rosto da nação. E a forma de apresentá-lo será uma escolha totalmente sua. Portanto manipule a sua imagem. Mostre ao povo que você é um deles. Quem melhor para realizar os sonhos de uma nação do que alguém que sente o que a nação sente? Faça a sua imagem se fundir com o povo, como um único organismo.

Agora que segmentou a sua ligação com o povão, talvez sinta que seu destino se aproxima, mas calma aí. Se quiser fazer história, precisa cativar o povo a um nível ainda mais profundo... no subconsciente delas.

CRIE A MARCA DO MOVIMENTO.

Crie símbolos, marcas e frases que façam mençao a você e o seu poder. Use a propaganda com arma de manipulação. Parece divertido, mas só porque oferece um belo espetáculo e um belo visual não quer dizer que o poder esteja a disposição. Terá que expandir as suas operações... e escolher os aliados certos, fará toda a diferença.

MONTE O SEU ESQUADRÃO.

Ninguém governa sozinho, quando se trata de alcançar o poder você precisa de aliados de confiança para amplificar a sua mensagem e lhe dar proteção. Como todo líder, você precisará de pessoas com capacidades diferentes que possam dar vida à sua visão. E claro, fique sempre de olhos abertos a novos talentos. Mas conforme o movimento cresce, há quem sinta-se tentado a desafiar a autoridade. Por isso nunca se esqueça o requistio principal: Faça seus seguidores te colocarem em primeiro lugar. Isso sim é lealdade.

Se tem seguido o manual para ascender ao poder, identificou a sua missão divina, explorou a raiva do seu povo, construiu uma imagem de "homem comum" e criou e difundiu uma identidade forte para o seu movimento, e agora você tem um círculo íntimo de pessoas leais, ansiosas para agir.

Mas, para dar o último passo, precisa de uma oportunidade para atacar. E quando ela chegar, é melhor não falhar...

ESCOLHA QUANDO ATACAR.

Com a pressão aumentando, saber escolher o momento certo é crucial. É preciso ter muita paciência antes de atacar. Precisa aguentar firme e esperar. Confie em mim, a sua paciência será recompensada.

ESTRATÉGIA 72

APARÊNCIAS E TERRITÓRIO

Já falei antes sobre a primeira impressão, o que estou falando aqui é algo um pouco diferente.

Na política, os fatos e acontecimentos precisam ser uma coisa, e significar outra. Quando algo público está acontecendo, no bastidor está acontecendo outra coisa, talvez até o extremo oposto.

Isso é importante porque precisamos nos proteger daqueles que sabotam nossos planos, sejam inimigos e até amigos. Aparência nada mais é que uma cortina de fumaça para que você possa fazer aquilo que realmente quer e precisa.

Demarcação de território

Dependendo de nosso objetivo, precisamos ocupar ou desocupar espaços.

Existem dois tipos:

-Espaço físico: Ter a maior sala da sua empresa, será que não significa nada? E a maior mesa? E a sua postura? Ocupa o maior espaço que você pode ocupar, ou você se encolhe? Em cada canto do ambiente, há um pedacinho seu? A demarcação de território físico se dá por tudo isso, e quanto mais espaço você ocupa, mais poder político você aparenta ter. As pessoas que trabalham com você, também podem ser usadas para demarcar espaço físico.

-Espaço mental: A quem precisam recorrer? Quem resolve as coisas? Quem é o melhor? Eu dependo de quem? Onde essa pessoa está? Espaço mental, nada mais é do que você estar na cabeça da pessoa o tempo todo (nas estratégias de sedução tem boas dicas disso). Quanto mais a pessoa pensa em você, mais influência você terá sob ela. Se for um grupo então, nem se fala.

Uma dica valiosa que gosto de usar é ocupar o espaço mental, antes do físico. O espaço mental é ilimitado e imensurável, e espaço físico é definido pelo número de recursos que você tem. É aquela famosa história de “meu nome chega antes de mim sempre”, e com uma boa reputação, com certeza ocupara um grande espaço mental nas pessoas.

ESTRATÉGIA 73

BODES EXPIATÓRIOS, AFOGAMETNOS E REFÉNS

Política nada mais é do que a relação entre as pessoas. Sendo assim precisamos medir e calcular o que pode acontecer, com cada movimento que fazemos.

Quando damos créditos sobre os fatos a alguém, precisamos primeiramente medir qual o efeito que isso terá na pessoa creditada, e na sequência, qual é a mensagem que isso passa para o grupo.

Da mesma forma com o demérito, o bode expiatório. Tendo essa noção, podemos calcular o que o grupo irá fazer, e quanto mais opções tivermos em nossa mente, melhor.

Salvamentos e afogamentos

Uma pessoa que está e afogando, devemos salvá-la ou, deixar morrer? Uma pessoa que sabe nadar, devemos deixá-la nadar, ou matá-la afogada? Se tratando de pessoas, precisamos entender o seguinte: Cada ser tem sua própria agenda, seus próprios objetivos e ambições, mesmo que estejam andando com o grupo e cumprindo seu papel.

Nós como estrategistas devemos usar isso a nosso favor, e saber quem é a pessoa certa para nos ajudar, e o quanto elas conseguem nos ajudar. No primeiro sinal de afogamento no meio do trajeto, avalie sua lealdade e sua vida pessoal para saber se vale a pena salvá-lo ou não. Se julgar que vale a pena, salve sem ressentimento, mesmo que todos pensem que você tem um "protegido", se julgar afogar, sem problemas, a pessoa mereceu. Se a pessoa nadar bem, porém não é leal a você, de um jeito de afogá-la pois, lá na frente evitará muita infelicidade com esse indivíduo.

Que o refém sejam sempre eles, não eu.

Toda interação social, existe um fator importante chamada dependência. Ou você depende do outro ou alguém, ou esse outro ou alguém depende de você. Sendo assim podemos concluir que ou você é refém das pessoas e das coisas, ou elas são sua refém. Escolha sempre estar no controle da situação, mesmo que isso não seja visível para a massa. Para usar esse fator estratégico, você precisa ser nada mais, nada menos que única pessoa que consegue fazer aquilo que se propôs a fazer, e fazer com que tudo dependa de você.

ESTRATÉGIA 74

O TRONO DE ISOPOR E O SACRIFÍCIO DOS PEÕES

Efeito trono de isopor

O poder isola. Te deixa distante do campo de batalha e dos acontecimentos. Por isso muitas vezes devemos manter o poder de uma forma mais velada, e se possível, você escolher a pessoa que ficará no “poder”. Chamo isso de efeito trono de isopor, que nada mais é uma pessoa que foi colocada no trono, para servir de aparências e de fantoche. Seu trono e poder é tão frágil, que pode ser comparado a um isopor, onde qualquer deslise, quebra. O mais interessante desse efeito, é que quanto menos pessoas souberem que esse trono é de isopor, mais influencia as pessoas que sabem disso terão.

Com certeza o xadrez é uma grande metáfora da vida. Precisamos derrubar o outro rei, para conquistar o tabuleiro, e para isso, os peões sempre começam na frente. Peões são peças simples, sem nenhuma função pré-estabelecida e que servem para massa de manobra. O peão será o primeiro a dar a cara a tampa quando for preciso, e são facilmente substituíveis. Use e abuse dessa peça, e cumpra seus propósitos.

ESTRATÉGIA 75

DINHEIRO É RIO, NÃO REPRESA

Simples, porém extremamente eficaz. Dinheiro parado desvaloriza. De nada adianta ser milionário e não ter influência nenhuma, em lugar nenhum.

Dinheiro compra influência, pessoas, viagens, praticamente tudo, até mesmo felicidade. Mantenha seu dinheiro circulando, isso fará com que você ganhe ainda mais dinheiro.

Saiba escolher bem as pessoas da sua folha de pagamento, e as veja como um ativo, e não um passivo. O dinheiro não cai do céu, são as pessoas que movimentam o dinheiro. Entenda o jogo, e entre nele.

O poder e a influência trazem dinheiro, e o dinheiro lhe traz mais poder e influência, se tornado assim um ciclo virtuoso. Depois disso, você pode comprar suas mansões e carros luxuosos.

ESTRATÉGIA 76

MANOBRAS ESTRATÉGICAS

Espaço para manobra:

Você provavelmente já sabe que deve sempre dizer menos que o necessário e ocultar suas intenções..., mas por que fazer isso? Quando ninguém sabe o que você quer ou espera, você ganha espaço de manobra. Você pode mudar o curso, o objetivo, ou até mesmo contratar e demitir pessoas com o seu objetivo. Usar a cortina de fumaça aqui é primordial. Quando ninguém sabe o que você quer, você pode usar de fachada o que você quiser. O importante aqui é se manter imparcial e fluido, assim poderá se manobrar para onde quiser.

Manobras de evasão e invasão:

Quando temos o espaço para manobra, podemos nos movimentar livremente e nos posicionar como e onde quisermos. Mais importante que atacar ou recuar, você deve fazer isso sem que ninguém perceba. Procure dissimular suas ações e posições, para manter o espaço de manobra, mesmo manobrando. Se caso precisar deixar claro sua posição, procure deixar a retaguarda livre, para caso precise recuar.

ESTRATÉGIA 77
DANOS E CRISES

Controle de danos:

Mais importante do que criar ou prevenir danos, é saber escolher os danos que você quer causar ou prevenir. Na maioria das vezes é inevitável ter danos, então se puder escolher quais serão, já estará preparado para remediar o ocorrido ou deixá-los pegar fogo, pois foi você que criou. Quando fazemos isso, somos o agente do caos para a outra pessoa, assim você ficara no controle do caos, e controlará as pessoas envolvidas.

Gerenciamento de danos:

Quando os danos estiverem acontecendo, lembre sempre que é você que decide quando acabar com a crise ou deixá-la acontecer. Gerenciar os acontecimentos é se colocar acima das circunstâncias, e é exatamente por isso que você pode controlá-las, por se colocar numa posição superior, onde todos estão sedentos por uma solução, você chega e resolve o problema, pois foi você quem criou.

Criação de crises:

Falando nisso, criar crises é um pouco radical, mas extremamente eficaz. Quando você articula uma crise, você vai ficar numa posição extremamente vantajosa, o único problema é lidar com as pessoas que ficarão na crise.

A principal vantagem é que quando você criar a crise, você vai se beneficiar se ela for resolvida, ou se ela destruir as pessoas e circunstâncias envolvidas. É um ganha-ganha, mas somente para você haha. Sabendo usar essa arte com maestria, crie a crise sem que ninguém saiba que você é o causador, assim será o senhor supremo do momento e das circunstâncias.

ESTRATÉGIA 78
ACABE COM OS RIVAIS

Todos os grandes líderes, desde Moisés, sabem que o inimigo perigoso deve ser esmagado totalmente. (Às vezes aprendemos da maneira mais difícil). Se restar uma só brasa, por menor que seja, esta acabará por se transformar numa fogueira. É pior poupá-lo, fazendo concessões do que a aniquilação total: o inimigo vai se recuperar e vai querer vingança. Esmague-o, física e espiritualmente.

FORMAS DE ANIQUILIAR OU SER ANIQUILADO:

-Não simpatizar com os seus inimigos.
O seu inimigo irá esperar o tempo necessário e e atacar quando menos espera.

-Quando tem pena ou espera uma reconciliação, isto te fará cair.
Os seus inimigos podem ser amigáveis por enquanto, mas acabarão por destrui-lo.

-Um inimigo deixado à solta é como uma víbora ferida que se recupera para ficar curada e forte.
Apenas fortalece o medo e o ódio por você.

ESTRATÉGIA 79
ABRACE O CAOS

Você é seu pior inimigo. Você perde um tempo precioso sonhando com o futuro, em vez de se envolver no presente. Como nada parece urgente para você, você está apenas parcialmente envolvido no que faz. A única maneira de mudar é por meio de ação e pressão externa. Coloque-se em situações em que tem muito em jogo para desperdiçar tempo ou recursos - se não pode perder, não o fará. Corte seus laços com o passado; entre em um território desconhecido onde você deve depender de sua inteligência e energia para sobreviver. Coloque-se no "terreno da morte", onde suas costas estão contra a parede e você tem que lutar contra o inferno para sair vivo. No fundo de sua mente, você mantém uma rota de fuga, uma muleta, algo a que recorrer se as coisas derem errado.

Você pode ver esse recuo como uma bênção, mas na verdade é uma maldição. Isso divide você. Porque você acha que tem opções, você precisa se envolver profundamente o suficiente em uma coisa para fazê-lo completamente, e você nunca consegue o que deseja. Às vezes você precisa queimar a ponte de retorno.

Em uma situação confortável, podemos ficar entediados ou cansados. Em uma situação de risco a dinâmica mudará. Você obtém uma onda de energia e sua mente se concentra.

Use as cinco ações a seguir para se colocar em um terreno de morte psicológica:

- Aposte tudo em um único lance.

É melhor enfrentar um desafio assustador do que dividir nossos esforços para muitos.

- Aja antes de estar pronto.

Faça isso com frequência e você desenvolverá sua capacidade de pensar e agir rapidamente.

- Entre em novas águas.

Deixe relacionamentos obsoletos e situações confortáveis para trás e corte seus laços com o passado.

- Faça com que seja “você contra o mundo”.

Um espírito de luta precisa de um pouco de vantagem, um pouco de raiva e ódio para alimentá-lo. Seja agressivo, irrite e enfureça as pessoas diretamente.

- Mantenha-se inquieto e insatisfeito.

Faça do risco uma prática constante; nunca se deixe estabelecer.

A vida tem mais sentido encarando a morte e abraçando o caos.

ESTRATÉGIA 80
A MENTE POLÍTICA

Se há um ideal a ser almejado, deve ser o do político estratégico, o homem ou mulher que administra situações e pessoas difíceis por meio de manobras hábeis e inteligentes. Nossos sucessos e fracassos na vida podem ser atribuídos a quão bem ou mal lidamos com os conflitos inevitáveis que enfrentamos na sociedade.

A seguir estão seis ideais fundamentais que você deve almejar ao se transformar em um guerreiro estratégico na vida diária.

Veja as coisas como elas são, não como as suas emoções as colorem.

O único remédio é estar ciente de que a atração da emoção é inevitável, percebê-la quando está acontecendo e compensá-la. Quando você tiver sucesso, seja extremamente cauteloso. Quando estiver com raiva, não faça nada. Quando estiver com medo, saiba que vai exagerar os perigos que enfrenta.

- Julgue as pessoas por suas ações.

- Aja antes de estar pronto.

Mas a verdadeira estratégia é psicológica - uma questão de inteligência, não de força bruta. Tudo na vida pode ser tirado de você e geralmente será em algum momento. Ter estratégias superiores ao seu alcance dará às suas manobras uma força irresistível. Como diz Sun-tzu, “Ser invencível reside em você mesmo”.

- Adore Atena, não Ares.

Ares era o deus da guerra em sua forma direta e brutal. Os gregos desprezavam Ares e adoravam Atenas, que sempre lutou com a maior inteligência e sutileza. Seu interesse na guerra não é a violência, a brutalidade, o desperdício de vidas e recursos, mas a racionalidade e o pragmatismo que ela nos impõe e o ideal de vencer sem derramamento de sangue.

- Eleve-se acima do campo de batalha.

Na guerra, a estratégia é a arte de comandar toda a operação militar. A tática, por outro lado, é a habilidade de formar o próprio exército para a batalha e de lidar com as necessidades imediatas do campo de batalha. Para ter o poder que só a estratégia pode trazer, você deve ser capaz de se elevar acima do campo de batalha, para se concentrar em seus objetivos de longo prazo, para criar uma campanha inteira, para sair do modo reativo que tantas batalhas na vida bloqueiam você em. Mantendo seus objetivos gerais em mente, torna-se muito mais fácil decidir quando lutar e quando se afastar.

- Espiritualize sua guerra.

Todos os dias você enfrenta batalhas - essa é a realidade para todas as criaturas em sua luta pela sobrevivência. Mas a maior batalha de todas é consigo mesmo - suas fraquezas, suas emoções, sua falta de resolução em ver as coisas até o fim. Você deve declarar guerra incessante a si mesmo. Como um guerreiro na vida, você aceita o combate e o conflito como formas de provar a si mesmo, de melhorar suas habilidades, de ganhar coragem, confiança e experiência.

CAPÍTULO IX

MANIPULAÇÃO MASSA

[ADMIRÁVEL GADO NOVO]

A manipulação em massa é pensada e desenvolvida por pequenos grupos da “elite” mundial.

Em um estado totalitário não se importa com o que as pessoas pensam, desde que o governo possa controlá-la pela força usando cassetetes. Mas quando você não pode controlar as pessoas pela força, você tem que controlar o que as pessoas pensam, e a maneira típica de fazer isso é através da propaganda (fabricação de consentimento, criação de ilusões necessárias), marginalizando o público em geral ou reduzindo-a a alguma forma de apatia.

As estratégias desse capítulo são utilizadas diariamente há dezenas de anos para manobrar massas, criar um senso comum e conseguir fazer a população agir conforme interesses de uma pequena elite mundial.

ESTRATÉGIA 81

DISTRAÇÃO

O elemento primordial do controle social é a estratégia da distração, que consiste em desviar a atenção do público dos problemas importantes e das mudanças decididas pelas elites políticas e econômicas, mediante a técnica do dilúvio, ou inundação de contínuas distrações e de informações insignificantes.

A estratégia da distração é igualmente indispensável para impedir o público de interessar-se por conhecimentos essenciais, nas áreas da ciência, economia, psicologia, neurobiologia e cibernética.

Manter a atenção do público distraída, longe dos verdadeiros problemas sociais, cativada por temas sem importância real.

Manter o público ocupado, ocupado e ocupado, sem nenhum tempo para pensar; de volta à granja como os outros animais.

ESTRATÉGIA 82

CRIAR PROBLEMAS E DEPOIS OFERECER SOLUÇÕES

Este método também é chamado "problemareação-solução". Se cria um problema, uma "situação" prevista para causar certa reação no público, a fim de que este seja o mandante das medidas que se deseja aceitar.

Por exemplo:
Deixar que se desenvolva ou que se intensifique a violência urbana, ou organizar atentados sangrentos, a fim de que o público seja o mandante de leis de segurança e políticas desfavoráveis à liberdade.

Ou também:
Criar uma crise econômica para fazer aceitar como um mal necessário o retrocesso dos direitos sociais e o desmantelamento dos serviços públicos. (qualquer semelhança com a atual situação do Brasil não é mera coincidência).

ESTRATÉGIA 83

GRADUALIDADE

Para fazer que se aceite uma medida inaceitável, basta aplicá-la gradualmente, a conta-gotas, por anos consecutivos.

De grão em grão é feito o deserto implacável das marionetes massivas.

De gota em gota o oceano emerge em forma de uma tsunami social, arrastando tudo e todos.

Foi dessa maneira que condições socioeconômicas radicalmente novas, neoliberalismo por exemplo, foram impostas durante as décadas de 1980 e 1990.

Estratégia também utilizada por Hitler e por vários líderes comunistas. E comumente utilizada pelos grandes meios de comunicação.

ESTRATÉGIA 84
DIFERIR

Outra maneira de se fazer aceitar uma decisão impopular é a de apresentá-la como “dolorosa e necessária“, obtendo a aceitação pública, no momento, para uma aplicação futura.

É mais fácil aceitar um sacrifício futuro do que um sacrifício imediato. Primeiro, porque o esforço não é empregado imediatamente.

Depois, porque o público, a massa, tem sempre a tendência a esperar ingenuamente que “amanhã tudo irá melhorar” e que o sacrifício exigido poderá ser evitado. Isto dá mais tempo ao público para acostumar-se à ideia da mudança e aceitá-la com resignação quando chegue o momento.

ESTRATÉGIA 85

FALE COM O PÚBLICO COMO SE FOSSEM CRIANÇAS

A maioria da publicidade dirigida ao grande público utiliza discurso, argumentos, personagens e entonação particularmente infantis, muitas vezes próximos à debilidade, como se o espectador fosse uma criança de pouca idade ou um deficiente mental.

Quanto mais se tenta enganar ao espectador, mais se tende a adotar um tom infantilizante.

Por quê? Se alguém se dirige a uma pessoa como se ela tivesse a idade de 12 anos ou menos, então, em razão da sugestionabilidade, ela tenderá, com certa probabilidade, a uma resposta ou reação também desprovida de um sentido crítico como as de uma pessoa de 12 anos ou menos de idade.

ESTRATÉGIA 86

UTILIZAR O ASPECTO EMOCIONAL MUITO MAIS QUE A REFLEXÃO

Fazer uso do aspecto emocional é uma técnica clássica para causar um curto circuito na análise racional, e finalmente no sentido crítico dos indivíduos.

Por outro lado, a utilização do registro emocional permite abrir a porta de acesso ao inconsciente para implantar ou injetar ideias, desejos, medos e temores, compulsões ou induzir comportamentos.

ESTRATÉGIA 87

MANTER O PÚBLICO NA IGNORÂNCIA E NA MEDIOCRIDADE

Fazer com que o público seja incapaz de compreender as tecnologias e os métodos utilizados para seu controle e sua escravidão.

A qualidade da educação dada às classes sociais inferiores deve ser a mais pobre e medíocre possível, de forma que a distância da ignorância que paira entre as classes inferiores e as classes sociais superiores seja e permaneça impossível de ser revertida por estas classes mais baixas.

ESTRATÉGIA 88

ESTIMULAR O PÚBLICO A SER COMPLACENTE COM A MEDIOCRIDADE

Promover ao público a crer que é moda o ato de ser estúpido, vulgar e inculto. Introduzir a idéia de que quem argumenta demais e pensa demais é chato e mau humorado, que lhe falta humor de sorrir das mazelas da vida.

Assim as pessoas vivem superficialmente, sem se aprofundar em nada e sempre ter uma piadinha para se safar do aprofundamento necessário a questões maiores.

A idéia é tornar qualquer aprofundamento como sendo desnecessário. Pois qualquer aprofundamento sério e lúcido sobre um assunto pode derrubar sistemas criados para enganar a multidão.

ESTRATÉGIA 89
REFORÇAR A AUTO-CULPABILIDADE

Fazer com que o indivíduo acredite que somente ele é culpado pela sua própria desgraça, por causa da insuficiência de sua inteligência, suas capacidades, ou de seus esforços.

Assim, no lugar de se rebelar contra o sistema econômico, o indivíduo se auto desvaloriza e se culpa, o que gera um estado depressivo, cujo um dos efeitos é a inibição de sua ação. E, sem ação, não há questionamento!

ESTRATÉGIA 90
CONHEÇA AOS INDIVÍDUOS MELHOR DO QUE ELES MESMOS SE CONHECEM

No transcurso dos últimos 50 anos, os avanços acelerados da ciência têm gerado uma crescente brecha entre os conhecimentos do público e aqueles possuídos e utilizados pelas elites dominantes.

Graças à biologia, a neurobiologia a psicologia aplicada, o “sistema” tem desfrutado de um conhecimento avançado sobre a psique do ser humano, tanto em sua forma física como psicologicamente.

O sistema tem conseguido conhecer melhor o indivíduo comum do que ele conhece a si mesmo. Isto significa que, na maioria dos casos, o sistema exerce um controle maior e um grande poder sobre os indivíduos, maior que dos indivíduos sobre si mesmos.

Os rastro digitais da suas redes sociais te manipulam mais que qualquer manipulador.

CAPÍTULO X

MANIPULAÇÃO MESTRA

[DOMINE O TABULEIRO]

Agora, no capítulo final, vou expor as maiores lições que eu aprendi na minha vida.

É um capítulo especial porque não costumo conversar sobre esses pensamentos com ninguém. Vamos além da manipulação do mundo agora, partiremos para algo transcendente, arquetípico e profundo.

Eu espero que você esteja na frequência correta para compreender e absorver as próximas 10 últimas estratégias e lições.

Esse capítulo supera todos os outros, pois é o que tem mais valor simbólico na minha vida, aprendi essas estratégias passando por muita dor e sofrimento... e agora é hora de redimir todo lado sombrio deste livro.

ESTRATÉGIA 91
RECONHEÇA PADRÕES

Uma característica de pessoas de alto nível é reconhecer padrões. Existe um padrão no modo de vida das pessoas, como vivem como se conectam...

E para identificar isso, eu utilizo um tripé:

Antropologia - para entender como o ser humano é
Psicologia - para entender como o ser humano pensa
Sociologia - para entender como o ser humano interage

Quando você recebe uma informação é necessário desenvolver ela.

A primeira situação é uma ocorrência, a segunda é uma coincidência, a terceira se torna um padrão... E esse padrão precisa ser desenvolvido.

Ocorrência-Coincidência-Padrão

ESTRATÉGIA 92
O PRINCÍPIO DA SABEDORIA

O acúmulo de conhecimento não gera sabedoria. Gera apenas obesidade mental, e irá te atrapalhar de inúmeras formas na sua vida. Tal como o excesso de informações não é conhecimento.

Conhecimento por Platão é a união da crença e da verdade (crença verdadeira)

E para desenvolver uma informação você precisa passá-la em 3 filtros: Percepção, entendimento e compreensão.

Uma frase por exemplo, é a ponta do iceberg, depois vem o conceito, depois o conhecimento. Isso é a sabedoria.

Quem só consome a frase, não está na frequência alta.

O princípio da sabedoria é o questionamento.

Quando você questiona, você traz mais respostas para as mesmas perguntas, logo, você evolui aquilo que se discute

ESTRATÉGIA 93

NETWORKING

Networking se trata de gestão de Ego. Não apenas do seu ego, mas também do ego alheio. Una-se as pessoas certas.

Não aceite conselhos de quem nunca chegou aonde você quer chegar. Para estabelecer um bom networking você precisa de posicionamento, quanto vale a confiança? E a primeira regra do network: você é responsável por quem você introduz no círculo! Seja você mesmo com a sua irmandade. Se você é de verdade, se você fala na cara, você tem muito mais valor do que fakear as coisas. A sua irmandade precisa de valores diferenciados e lealdade. Até porque quando alguém erra com você com intenção, você descobre o inimigo naquele que pensou ser seu amigo. Não adianta perdoá-lo, ele vai errar sempre, pois já tem um desvio de valores, como se fosse uma falha no DNA, não adianta tentar salvar. Respeito, hierarquia e lealdade. É fácil conectar pessoas que possui a mesma sinergia, a mesma vibe 1+1=3.
Se você quiser realizar, vá sozinho.
Se você quiser ir longe, vá acompanhado.

ESTRATÉGIA 94

ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL

Eu enxergo uma empresa como sendo formada por órgãos, não importa se você é o cérebro, o estômago ou o coração, nós fazemos parte de um corpo. E a vida desse corpo é o capital financeiro e não podemos sobrecarregar os órgãos. Assim formamos uma empresa.

Há três capitais para empresas:
Capital Operacional
Capital Intelectual
Capital Financeiro

A maioria só se importa com o capital financeiro, mas não sabem que o capital operacional e intelectual também é um investimento. Apresente uma proposta, do objetivo a conclusão... Com inteligência, estratégia e logística você chega mais rápido ao seu objetivo, com menos recursos, com menos mazelas, com menos estresses e fracassos. A maioria das pessoas trabalham de uma forma eficiente, mas quando você adicionar capital estratégico, você diminui esse tempo de execução. Tornando o que é eficiente em eficaz.

ESTRATÉGIA 95

O PROBLEMA DOS GATILHOS MENTAIS

Gatilhos mentais geram conquista e sucesso, porém os fins não podem justificar os meios! O fato de você conseguir o seu objetivo mas não olhar o meio ou a forma como obteve aquilo, define se você vai ter um futuro de sucesso ou não.

Quem julga isso como sucesso, está indiretamente aplaudindo Hitler, Che Guevara, entre outros, pois eles conseguiram o objetivo deles, porém de uma forma leviana e enganosa.Se não fala a verdade, você engana.

Esse é o problema do tipo de atuação dos gatilhos mentais. Não adianta tirar os valores da base, para poder chegar ao seu objetivo. Valores, princípios e ética te tornarão o mestre do tabuleiro. Fora que, gatilhos mentais não criam LTV (Lifetime value - o valor no ciclo de vida) Quanto mais você usar gatilhos mentais, mas vai reduzir o valor da sua própria vida, o que poder tornar o seu vazio, insuportável. Seja cauteloso, use os gatilhos na hora correta, não viva da manipulação... Mas saiba usá-la quando necessário.

ESTRATÉGIA 96
O MINDSET DO SUCESSO

Se torna uma pessoa de sucesso se realizar o que você aprendeu, uma pessoa medíocre se não realizar o que aprendeu ou uma pessoa estúpida, que sabe o que deveria fazer mas faz errado.

Recomendo estudar o minimalismo, pois ele está presente em vários bilionários, várias pessoas de sucesso. Para ter sucesso em qualquer área, se lembre desse tripé:

Possibilidade, oportunidade e realização.

Se você pensa que pode, você cria uma oportunidade para realizar. Até porque, o pensamento precede a fala, que precede a ação.

Você precisa chegar no estágio que não quer coisas materiais, queira legado, relações e atingir o intangível. O Brasil está desenvolvendo o empreendedorismo na veia, nativo, os jovens estão tendo uma vertente inacreditável voltado pro empreendedorismo. Você não precisa fazer faculdade para ser milionário. Você não precisa entrar na Globo para ser famoso.

ESTRATÉGIA 97

AS DIVINAS TRINDADES

Existe um certo padrão em trio que eu uso na minha vida. São eles:

-Respeito, reputação e credibilidade.
-Colegas, amigos e irmãos.
-A religião aprisiona, a fé liberta e a esperança escraviza.
-Pessoal, profissional e social.
-Tempo longo, tempo médio e tempo curto.
-Ameaça, risco e perigo.
-Conhecimento, competência e a experiência.
-Fixo, variável e sazonal.
-Nascer, viver e morrer.
-Início, meio e fim.
-Perceber, entender, compreender.
-Experiente: Já fracassou mais e viveu mais. Competente: Executou mais, melhor e com mais resultado. Conhecimento: Tem informações. -Energia, vibração e frequência.
-Críticas: Destrutivas, comparativas e construtivas.
-Essencial, importante, prioridade.

ESTRATÉGIA 99

AUTO-REVELAÇÃO

A auto-revelação manipulativa oferece informações pessoais falsa ou não solicitadas para obter créditos sociais que serão posteriormente explorados para solicitar informações mais valiosas do alvo da manipulação.

As informações pessoais são altamente valiosas nas trocas sociais. As informações pessoais capacitam potencialmente o receptor das informações e coloca o provedor das informações em uma posição potencialmente vulnerável. Também aumenta a confiança e, potencialmente, aumenta o vínculo e a conexão.

Assim, devido à natureza de troca das relações sociais, fornecer informações potencialmente valiosas gera a capacidade de receber informações valiosas.

O manipulador abusa do sistema de troca social ao compartilhar informações pessoais insatisfatórias ou não solicitadas que pressionam o alvo a compartilhar suas próprias informações valiosas.

ESTRATÉGIA 100

ACEITE SUA SOMBRA

A pior automanipulação é acreditar que você não tem impulso e disposição para manipular os outros.

Pode parecer contra-intuitivo, mas aceitar suas próprias tendências manipulativas é o primeiro passo para se tornar uma força maior para o bem no mundo.

Resumindo, aceitar seu próprio lado sombrio é uma etapa necessária para o autodesenvolvimento.

Ou seja, ao negar o pior em si mesmo, você exclui a possibilidade do melhor.

A incapacidade de manipular não o torna virtuoso. Isso apenas o torna ignorante sobre a natureza humana.

É a capacidade de manipular e evitar voluntariamente fazer isso para fins prejudiciais que te torna moral.

Não haverá frutos no paraíso, até que você tenha as suas raízes tocando profundamente o inferno.

AGRADECIMENTOS

É com imenso prazer que chegamos ao fim dessa jornada, mas todo fim é a oportunidade para um novo começo. Saia da teoria e vá para a prática! Teste o que aprendeu aqui, retorne para revisar, se for preciso.

Eu espero que este livro tenha te ajudado de alguma forma na sua jornada... e espero que nada fique em seu caminho.

Mesmo que você ande pelo tabuleiro das sombras... não tema mal algum. Porque agora você tem mais que uma arma na posse da sua mente. Você tem um arsenal.

ATÉ BREVE MEU IRMÃO,
ATÉ BREVE MINHA IRMÃ!

Obrigado

▶ **NeroFreitas**

◎ **nero_freitas**

Escrito por:
Nero Freitas e Kauê Chiaravalatti

OBSERVAÇÃO

Não me responsabilizo pelas manipulações causadas após ler esse livro.

É um caminho glorioso, porém repleto de dor, sofrimento e vazio.

Portanto tome cuidado com o que faz, seja responsável.

Use conscientemente, não deixe o tabuleiro jogar por você.